



経営トップ

琉球フットボールクラブ株式会社

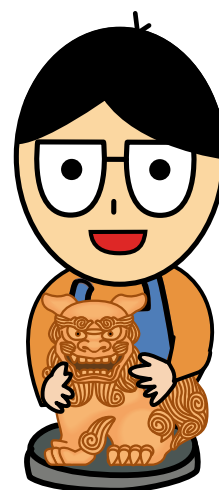
沖縄を愛し 沖縄に愛される 地域密着を超える地域密着を目指す

RRI No.165

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所

4月3日はシーサーの日!
新年度はりきっていこう!



※目次(CONTENTS)の各タイトルをクリックするとそのページにジャンプします。

CONTENTS



経営トップに聞く 琉球フットボールクラブ株式会社 ～沖縄を愛し 沖縄に愛される 地域密着を超える地域密着を目指す～ 代表取締役社長 <small>みかみ すばる</small> 三上 昂	01
新時代の教育研究を切り拓く ～上昇する海水温が熱帯魚に与える影響～ 沖縄科学技術大学院大学コミュニケーション・広報ディビジョン メディアセクション (同大学のHP記事より許可を得て転載)	06
アジア便り 台湾 ～建國花市のご紹介/台湾産トルコギキョウについて～ レポーター: <small>さきやま ひろや</small> 崎山 寛弥 (琉球銀行) 則和企業管理顧問有限公司へ赴任中	08
行政情報125 沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について 内閣府沖縄総合事務局経済産業部	12
りゅうぎんビジネスクラブ ～「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内～	14
県内大型プロジェクトの動向123	16
沖縄県の景気動向 (2020年2月) ～建設関連は民間工事に一服感がみられ、消費関連も消費税率引き上げや新型コロナウイルスの影響で弱含み、観光関連は新型コロナウイルスの影響で弱い動きとなっており、県内景気は後退しつつある (下方修正) ～	18
学びバンク ・ 教育ローン ～使途や返済方法 幅広く～ 琉球銀行坂田支店長 宮城 朋子(みやぎ ともこ) ・ 事業継続計画 ～災害復旧策 共有化が鍵～ 琉球銀行総務部調査役 友利 真人(ともり まさと) ・ データ利活用 ～効率的な経営に不可欠～ 琉球銀行事務統括部調査役 親泊 英功(おやどまり えいこう) ・ 健康寿命 ～生涯現役 経済にも貢献～ 琉球銀行人事部健康サポート室保健師 幸地 加奈子(こうち かなこ) ・ 情報流出の脅威 ～管理と対策 再度確認を～ 琉球銀行監査部調査役 仲吉 良弥(なかよし りょうや)	30
経営情報 SDG s 経営は企業価値向上の救世主か ～SDG s を経営に取り込む積極的な姿勢がESG投資を呼び込み、外部評価につながる時代、注目度は増すばかりです～ 提供 太陽グラントソントン税理士法人	34
経済日誌 2020年3月	35
県内の主要経済指標	36
県内の金融統計	38

経営
トップに聞く沖縄を愛し
沖縄に愛される
地域密着を超える
地域愛着を目指す。

琉球フットボールクラブ株式会社

みかみ すばる
三上 昂 代表取締役社長

琉球フットボールクラブ株式会社は沖縄県で唯一、Jリーグに所属するプロサッカーチームを運営する会社である。2018年にはJ3リーグで優勝し念願であったJ2リーグに昇格を果たした。

今回は、那覇市奥武山にある那覇事務所を訪問し昨年6月に代表取締役社長に就任した三上昂氏に代表取締役社長に就任した経緯や、FC琉球のチームとしての魅力、経営課題、経営理念、今後の展望などについてお聞きした。

インタビューとレポート 新垣 貴史

御社の設立経緯についてお聞かせください。

FC琉球は2003年創設、沖縄県の3部から少しずつ時間を経てカテゴリーを上げてきたチームです。特に2014年のJ3リーグというカテゴリーが出来たことをきっかけにJリーグに所属する沖縄県の唯一のクラブとして活動できるようになりました。

そこから2014年、15年～17年と少しずつ順位を上げ、2018年に創部15周年のタイミングでJ3リーグ優勝とJ2リーグ昇格を果たす事ができました。前シーズンでは開幕4連勝、及

びホームゲームに関しては30試合連続で負けなしという日本記録を達成することが出来ました。これまで日本記録はガンバ大阪と浦和レッズの持つ25試合連続だったので、そこから5試合更新する形となりました。これは達成するのに丸2年ほどかかるので、おそらく10年くらいは、この記録は破られないのではないかと思います。



2019年6月に代表取締役役に就任した三上社長



小野伸二選手の入団記者会見



マスコミの取材を受ける三上昂社長



1月16日沖縄県那覇市でのユニフォーム発表
新ユニフォーム発表記者会見

FC 琉球で社長に就任することとなった経緯について教えてください。

私は北海道の北見市出身で幼稚園の頃からサッカーをはじめ、学生時代はずっと続けていました。大学は筑波大学に進学し、そこでもサッカー部に所属し大学サッカーの日本一を目指していました。残念ながらプロサッカー選手になるという夢はかなわず2012年に米国の金融大手のゴールドマンサックスに入社しました。

その後2018年のFIFAロシアワールドカップをきっかけに、再度サッカーに携わるような仕事がしたいとの想いが強くなりました。その時に、たまたま縁があってFC琉球の前社長である倉林（現会長）と出会い「上を目指すために力を貸してほしい」との誘いを受けます。実は私の妻が沖縄出身でもあって、沖縄との何か不思議な縁を感じ、このお話を引き受けすることを決断しました。

新型コロナウイルスの流行によりJリーグの全試合が開催延期となっているようですが。

2月23日の開幕試合以降、J1～J2のすべての試合が延期となっています。やはりサポーターの皆さんの健康、安全が一番ですので止むを得ないですが、チームとしては今のような状態は残念ですし、早くこの感染症の流行が終息することを願っています。FC琉球としては、リーグ再開時に向けて選手個人のひとりひとりが万全のコンディションで臨めるように調整していくことだけかなと思います。

社員教育についてはどのように考えていらっしゃいますか。

マチュアスポーツとは違いFC琉球はプロのスポーツチームですので、ただチーム試合の勝ち負けとか、チームが強いということだけではなく、常に収益性についても意識を持って何事にも取り組むようにということは指示しています。一企業としては一人一人の社員がそういった意識を持つということが非常に大事だと考え



県出身のキャプテン上里一将選手



サポーターの力強い応援が選手たちの力となる



選手を代表して挨拶する上里キャプテン



首里城再建に向けた活動も行っている

ています。

スタジアム建設計画について教えてください。

世界の人々がスポーツでつながる「みんなの美ら島スタジアム」というタイトルで那覇市の奥武山公園にサッカー専用スタジアムを作ろうということでシンポジウムを含め活動しています。FC 琉球のスタジアム計画については当初は 2019 年に完成する計画だったが、2020 年、22 年、23 年と後ずれし、今は 2027 年完成する計画となっており大幅に完成時期が遅れてきています。

スタジアムの必要性について Jリーグの考えは①文化として（サッカースタジアム）②シンボルとして（ホームスタジアム）③コミュニティができる（ファミリースタジアム）④ホスピタリティー（社交スタジアム）⑤街の集客装置（まちなかスタジアム）⑥環境に優しい（グリーンスタジアム）⑦多機能複合型（スタジアム・ビジネス）⑧防災拠点（ライフスタジアム）ということを示しています。

やはりスタジアムができると観光スポットになると思いますし、試合のない日も人を呼ぶことができると思います。スタジアムがあることによって「街が変わり新たな産業が生まれる」と思います。

また沖縄でサッカーを行っている子供たちにとっても憧れの場所というか「いつか、このスタジアムで試合をしてみたい」と思えるようなシンボリックな建物になるのではないのでしょうか。

経営課題はどのようなことがありますか。

やはり、先ほどもお話を頂いたスタジアムの問題です。実際のところ FC 琉球は練習場も今はありません。いろいろな行政の施設を間借りしながら転々としており選手たちは毎日違う練習場でトレーニングをしているという状況です。練習場もなければスタジアムもない。このような状況のなかで会社として選手たちに何が提供できるのかということが我々の大きな課題です。



試合開始前のフォトセッション



エスコートキッズと共に入場する選手



満員の観客で盛り上がるスタジアム



守礼門をバックに記念撮影

FC 琉球のファン層はどのような特徴がありますか。

FC 琉球の観客層は、男女比でいうと全国と比べて差はないのですが平均年齢では全 55 クラブの中で一番低いのが特徴です。平均年齢は 30 歳と若く、子供が多いです。我々の試合を見に来て頂けると分かると思うのですが、競技場が公園の中にあるので、その公園で遊ぶような感覚で子供たちが来ているクラブになっていると思います。他の J2 のクラブを見ても、こんなに子供たちが遊びながら楽しんでいるクラブはなく、警備や規制が厳しいクラブが多いです。

経営理念を教えてください。

クラブの理念である「沖縄を愛し、沖縄に愛される ～地域密着を超える地域愛着を目指す～」この理念を軸にして経営理念も考えています。我々はどういう存在なのか、「FC 琉球ってどのようなクラブなのか」という質問を受けた時に私たちが目指しているのは、地域のサッ

カークラブを超えた存在になり沖縄のシンボル、沖縄の心、沖縄の魂そのもの、という存在になっていくのが「鍵」であると考えています。

チームの事業戦略の 1 つに「アジア事業戦略」というものを掲げているようですが。

沖縄県は立地からみても、アジアで展開するうえで欠かせない地域だと思えます。今後アジア諸国で J リーグの位置づけを確固たるものにする、そしてパートナーや FC 琉球の新しい事業機会を創出することが私たちに課せられた大事なミッションだと考えています。

台湾や香港にはプロリーグはありません。台湾や香港でもサッカーは人気スポーツであり、J リーグファンもたくさんいます。そういった方々が沖縄に旅行に来た際に気軽に FC 琉球の試合を見に来て頂けたらと思います。台湾や香港には LCC も就航しており航空便の選択肢も多いですし、週末 J リーグの試合を見に沖縄に来るといったことも十分に可能だと思います。このようなアジアからの新たなファン層と



2020年キックオフパーティーで挨拶する三上社長

©FC RYUKYU



2020年シーズンキックオフパーティー

いうものの盛り上がりも可能性も秘めていると
思いますし期待しています。

地域貢献活動はどのようなことを行っていますか。

まずひとつは「SDGs YUIMARU PROJECTS」と題してこれまでも、地域の小学校に行きあいさつ運動を行ったり、給食を一緒に食べたり、ビーチクリーン作戦のお手伝い、養護施設を訪問し子供たちとコミュニケーションを取ったりの活動をしてきました。

また、直近では「おさがりプロジェクト」と題して子供たちのおさがりや使わなくなった服とかを頂いてJICAを通じてカンボジアの子供たちに贈る、我々が使ったユニフォームを東南アジアのユニフォームのないサッカークラブに贈る活動などを行っています。

FC 琉球の一番の魅力は何だと思われますか。

やはり、「これから大きく成長していく・いけるチーム」ということが一番の魅力ではないかなと考えています。つまり目標の達成に向け

企業概要

商 号：琉球フットボールクラブ株式会社

本社所在地：沖縄県沖縄市安慶田 5-1-16
グランシャトレ安慶田 2 階

連 絡 先：098-923-0547

098-923-0548 (FAX)

U R L：http://www.fcryukyu.com/

創 業：2013年5月(平成25年)

役 員：取締役会長 倉林 啓士郎

代表取締役社長 三上 昂

代表取締役副社長 廣崎 圭

従業員数：70人

(うちフロントスタッフ15名)

事業内容：プロサッカークラブの運営 他

て夢を追いかけていけるということです。まだ、練習環境も十分ではないですし、ホームスタジアムも計画段階ですがJ1昇格を目指して日々頑張っていますし、これからもホームスタジアムもできるので、その目標に向かって選手、サポーターと一緒に夢を実現していく楽しみがあるのではないかなと思います。

最後に

今は残念ながら、Jリーグの試合が休止となっていますが我々は再開に向けた準備は進めており、再開後はたくさんの沖縄の皆様試合を見に来ていただきたいと思っています。今後、「FC 琉球はどんなチームですか」と問われたときに、たくさんの県民のみなさんが「沖縄のシンボルだ」と答えて頂けるように私たちは日々活動をしています。引き続きFC 琉球の応援どうぞよろしくお願いします。

※沖縄科学技術大学院大学のHPから許可を得て転載した記事です。

新時代の教育研究を切り拓く

～沖縄科学技術大学院大学の取り組みについて～

上昇する海水温が熱帯魚に与える影響



2016年、海水温の急激な上昇により、オーストラリアのグレートバリアリーフが壊滅的な被害を受けました。人間活動が引き起こす気候変動により、海洋熱波の頻度・期間・規模が増していますが、そうしたことが自然の魚の数に及ぼす生理学的・行動的・長期的影響の全容は把握できていません。

沖縄科学技術大学院大学(OIST)海洋気候変動ユニットは、オーストラリアのジェームズ・クック大学ARCサンゴ礁研究センター及び香港大学との共同研究で、2016年の海洋熱波発生時とその前後に採集した、サンゴ礁に生息する5種の魚の遺伝子発現パターンを調査しました。その結果、海水温上昇に対する種固有の生理学的反応を特定し、これらの反応が熱波の強度と期間に影響を受けたことを発見しました。

これらの反応の変化は、海洋熱波の発生頻度が増加するにしたがって、魚の適応度および海洋生態系の健全性に長期的な影響を与えることを示唆しています。本研究結果は*Science Advances*に掲載されました。

魚の採集・分析

研究チームはオーストラリア北東部沿岸沖に位置するリザード島で、サンゴ礁に生息する2科5種の魚の試料を採取しました。採取は海洋熱波の発生前である12月と、発生初期の2016年2月、魚が高い海水温に長期間さらされた後の2016年7月に行われました。

本研究では、個体数が多く捕獲が容易なスズメダイとカーディナルフィッシュを用いました。スズメダイは昼行性ですが、カーディナルフィッシュは夜行性で、海水温が低い夜間に活動し採食します。



本研究で調査した魚の一種であるスズメダイ科のスパイクロミス (*Acanthochromis polyacanthus*) が、生息地のオーストラリア・ノーザングレートバリアリーフで泳ぐ姿。頻度・期間・規模が増している海洋熱波は、サンゴ礁とそこに生息する魚の個体数に有害な影響を及ぼす可能性がある。

提供: Tane Sinclair-Taylor

研究者たちは凍結した魚の標本を研究室に持ち帰り、肝臓の遺伝子発現パターンを分析しました。すると、熱波にさらされた期間が長いもの、短いもののどちらにも、代謝・ストレス・呼吸に関連する分子レベルでの変化を認めました。

さらに、これらの分子レベルの証拠では、気候変動に順応または適応する方法には遺伝的背景が大きく影響し、脆弱性は種によって異なるため、海水温上昇に対する反応は熱帯魚の種によって違うことがわかりました。

「飼育されていた魚を対象に実験した場合だと、地理に基づいて一般化することはできません。数少ない魚を研究室内で実験した結果も同様です。その意味で今回得られた異なる反応は重要であり、政策決定者や漁業関係者にも影響を持つものと言えるでしょう」と本研究論文の共著者であるティモシー・ラバシ教授は説明します。

なお本研究は、海洋熱波に対する魚の生理反応は、種に関係なく、熱波の強度と期間に依存することを発見しました。

今後、ラバシ教授ら研究チームは、人為的気候変動が即時的に魚に与える影響の調査を継続し、海水温上昇の繰り返しが、魚と、その長期的な適応に与える影響を研究していく考えです。そのために、管理され

た環境下で熱波をシミュレーションし、温度の違いや期間の違いがどのように魚に影響を及ぼすのかを研究することになっています。

気候変動の長期的影響を調査することも重要ですが、本研究は短期的影響の重要性を強調しているとラバシ教授は述べています。

「時間の経過とともに、魚は海水温の上昇に適応する、もしくは水温の低い海域に移動するかもしれませんが。しかし海洋熱波は今起きているわけですから、私たちは熱波がもたらす即時的な影響を理解することが必要です」



オーストラリア・ノーザングレートバリアリーフの健康なサンゴ群に生息するスズメダイの群れ 提供: Tane Sinclair-Taylor



OISTでは、新型コロナウイルスの感染が拡大している状況を鑑み、皆様の健康と安全のため、一般見学者の受け入れを当面の間行っておりません。最新情報については、www.oist.jpで発表してまいります。

TAIWAN

アジア便り 台湾 vol.140



レポーター
崎山 寛弥
(琉球銀行法人事業部)
則和企業管理顧問有限公司
(※弊行業務提携先 / 台湾現地コンサル
タント会社)へ赴任中

建國花市のご紹介

はじめに

皆様、こんにちは。琉球銀行法人事業部より台湾の則和企業管理顧問有限公司へ赴任しております崎山寛弥です。2019年度も終わり、新たに2020年度がスタートしましたが皆様いかがお過ごしでしょうか。

日本を含め、世界的な新型コロナウイルスの感染拡大が続き、終息が見通せない中で事業継続にご不安を抱えているお客様も多くいらっしゃることを存じます。

台湾でもかなり高い警戒感を持った防疫体制が敷かれており、市中感染には一定の歯止めがかかっている一方、欧米からの帰国者による感染(=海外感染)が急増している状況にあります。沖縄県内においてもまだまだ予断を許さない状況にあるかと思っておりますので、皆様におかれましても手洗い、うがいを徹底し感染防止に努めていきましょう。

また、弊行では新型コロナウイルス感染拡大によって事業運営に影響を受けた皆様の資金繰りに関するご支援体制をしっかりと整えておりますので、ぜひお気軽にお取引店舗へご相談ください。

1. 建國假日花市とは・・・

本号では、これまでの寄稿内容から少し趣向を変えて、台湾の花市および同マーケットにつ

いてご紹介させていただきます。

台湾の花卉産業と言われても、あまりイメージがないと思いますが、実は台湾ではコチョウランからユリ、トルコギキョウ、オンシジュームなど多種多様な花々が生産されています。台湾から日本への輸出で最も多いのはランの苗で、切花ではオンシジュームやコチョウラン、アンズリウム・アンドレアナムなどが多くを占めておりますが、中でもオンシジュームの輸出は2016年現在で3,000万本を突破しており、日本の全輸入量の約90%に相当します。

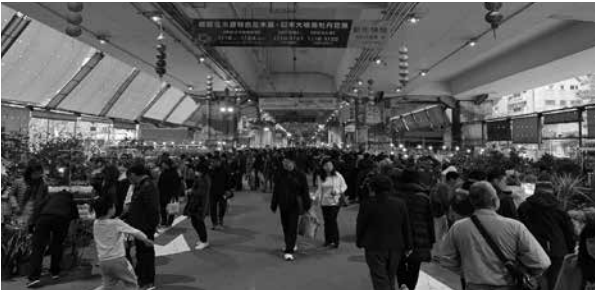
台湾にける「市」といえば「夜市」を想像される方が多いと思いますが、アジア最大級の花市「建國假日花市」というものがあることはご存じでしょうか。

首都・台北市の中心部を南北に走る建國南路(高速道路)の高架下で行われている週末限定の花市で、常時200～300店舗が出店しています。

ここ台湾では、平日は駐車場として利用されている高速道路の高架下のスペースを有効活用した一見風変わりな催し物となっております。



朝一から続々と人が押し寄せます(上には台北を南北に縦断する高速道路が走ります)



中央通路の左右には色とりどりの花や苗木が所狭しと並んでいます

毎週末の来場客は1日あたり約1.5～2万人にのぼり、毎年春節（例年1～2月）前に平日を含めて1週間前後開催され、販促期間中は合計20万人以上の集客があります。台湾においては贈答文化が根強くあり、季節に応じた様々なシーンで家族・親戚・友達などへ贈答品が送られます。

特に春節（旧正月）における贈花・飾り花のニーズは旺盛で、自宅を鮮やかな花で装飾し旧正月を迎えるのが一般的です。

このような台湾の文化を支えてきた同花市の歴史は古く、1976年までさかのぼります。当時も同じく台北市内の高速道路である重慶南路の高架下で開催されたことが始まりでしたが、土地関係の問題で一時期の中断があったものの、1983年に同場所で再開され今日に至ります。現在は信義路から仁愛路（※いずれも台北市内の幹線道路）の間、約400メートルにわたって展開され、中央を通路として左右に分岐し、約200のブースが並んでいます。

台湾らしいブーゲンビリアやトルコギキョウ、蘭などの苗木からその他植物、各種園芸用品まで幅広く取り揃えられており、価格的にも一般店舗より割安です。週末限定ではありますが、台北では内湖花市と並んで認知度が高く、実際に私が訪れた際も早朝から多くの人で混雑していました。



花市でもキャッシュレスが進んでいます！



色とりどりの花々が割安な価格で販売され、人々を引きつけます

同花市は2006年から島根県松江市の大根島と連携しており、台北市政府のサポートの下、上述した春節前一週間程度の販促期間中に「牡丹展示会」を開催しています。

同展示会で販売される牡丹は毎年苗木の状態です。台湾に持ち込まれ、展示会に併せて台中市にて大切に生育されたのちに売り出されます。

同展示会では、大根島の牡丹の展示・販売およびフラワーアレンジメントなどのステージイベントが行われたり、松江市の観光関連の 프로모ーションや特産品の販売ブースが設置されるなど、様々な切り口で賑やかに展開されます。また、同花市に近接した「建国假日玉市場」も見どころのひとつで、玉（台湾特産・翡翠）や珊瑚・水晶・宝石などの装飾品が大小約800ブースにて販売されています。

2. 台湾産トルコギキョウについて

①概況

今回は、近年の台湾において人気が高まっており、また沖縄でも馴染みの深いトルコギキョウについてご紹介いたします。

台湾におけるトルコギキョウの栽培は、実は日本からの輸入が始まりでした。さかのぼること約50年前の1968年に日本から初めて輸入し、1976年に台湾の中部地方で栽培に成功して今日に至ります。

台湾中西部の彰化県・雲林県・嘉義県が主な栽培地で、日本においても色や品種が豊富なトルコギキョウは切り花として冠婚葬祭や歓送迎会などの幅広い用途で使われています。日本でも年間を通して市場に出回っているものの、温

暖な気候の下での栽培が求められることから、冬場は国産の出荷がほとんどなく、台湾からの輸入に頼っている状況もあります。

そのような状況下において、台湾産トルコギキョウは国内および日本を中心とした海外市場への販売が好調で、2014年の生産額は3億元(≒約10.8億円)以上、輸出金額は約1億3,000万円(≒約4億6,800万円)となっており、切り花

の輸出ではオレンジーム・コショウランに続き第3位となりました。

日本は台湾産トルコギキョウの最大の輸出先であり、その輸出量の98%を占めています。また、2018年の供給量は約83万6,000束(1束約10本)以上で2017年比+6.6%となっており、平均価格は下記のとおりで推移しております。

1束あたりの年間平均価格(※1NT\$=約36円)

年	2015年	2016年	2017年	2018年
価格(束/NT\$)	124	143	142	124

②台湾⇒海外への輸出状況

台湾から海外への輸出は全て切花で、日本・

シンガポール・香港がメインマーケットとなっております。

台湾⇒海外への輸出状況

国別	2015年		2016年		2017年		2018年	
	重量	金額	重量	金額	重量	金額	重量	金額
日本	499	3,334	335	2,270	405	2,846	369	2,888
シンガポール	9	42	6	23	4	11	1	6
香港	7	64	3	17	2	9	6	39
合計 (上記+他国)	518	3,479	348	2,345	413	2,886	378	2,967

単位:重量:t、金額:US\$ 1,000(出典:行政院農業委員会統計)

③海外⇒台湾への輸入状況

2015年には輸入記録がなく、2016年～2018年に至るまでの輸入量も毎年1トン以下で、輸

入金額は2017年のみ1,000US\$に達したものの、ほぼ輸出オンリーの状況にあります。

海外⇒台湾への輸入状況

国別	2015年		2016年		2017年		2018年	
	重量	金額	重量	金額	重量	金額	重量	金額
日本	-	-	0	0	0	1	0	0
合計	-	-	0	0	0	1	0	0

単位:重量:t、金額:US\$ 1,000(出典:行政院農業委員会統計)

④まとめ

台湾では、トルコギキョウはほぼ国内生産で賄われており、海外からの輸入量はほとんどな
いに等しい状況です。

台湾自国の農業技術の発展により、品種拡大
や年間を通じた供給体制も確立されています。
そのような台湾マーケットへ日本産が輸入品と
して参入していくのはかなり高いハードルがあ
るのが事実です。

日本産を訴求できる品種や色、花型などでの
差別化を図ることはもちろん、高価格帯・高付
加価値を基本路線としたストーリー性の徹底的
追求やターゲットの明確化によるテストマーケ
ティングを第一歩にすることが求められると感
じます。

メインは花市ながらも、場合によってはその
他商品の物販やプロモーションも可能です。毎
週末開催され、一定の集客が見込める本花市も
台湾展開・プロモーションの第一歩として位置
付けてみてはいかがでしょうか。

則和企業管理顧問有限公司

(※琉球銀行 業務提携先 / 崎山赴任先)

Tel : 098-895-8295(※崎山 / 台湾携帯)

080-6487-0457(※崎山 / 日本携帯)

E-Mail : fs28@ryugin.co.jp

沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について

沖縄リゾートウェディング 中核人材育成事業

本事業では、沖縄県経済の発展に向けて、業界団体等が主体となって人材育成カリキュラムの開発及び研修を行うことにより、県内中核人材の抜本的な能力向上及び継続的な人材育成を目指しています。令和元年度は17業界団体等において研修を実施していますが、その一例として一般社団法人沖縄リゾートウェディング協会の取組を紹介します。

沖縄リゾートウェディング協会は、平成23年4月、沖縄リゾートウェディングの地位向上と発展を目的に設立され、業界の課題抽出や解決に向けた取組等を行っています。(協会会員数122社：令和2年3月時点)

沖縄のリゾートウェディング組数は年々増加傾向で、フォトウェディングなど多様なサービスが盛んに行われている中、参入企業も増加し、現状は業界全体が堅調に成長しています。一方、協会では令和2(2020)年1万9千組、令和12(2030)年3万組受入の目標を掲げており、日本人婚姻組数漸減の環境下、その達成は容易ではありません。目標達成に向けては、中国をはじめとするインバウンド顧客の受入を拡大する必要があることから、マネジメント能力やインバウンド対応の能力・スキルを持つ人材を育成するための研修を実施しました。

具体的には、①基本となる関連法律事項やマナーを習得したうえで、課題解決力やコミュニケーション力等を含むマネジメント能力を備えた「総合型ウェディングサービスプロデューサー」人材、②インバウンド顧客(特に中華圏)の文化慣習やニーズを把握し売上・市場拡大に向けたマーケティング戦略を描ける「インバウンド対応」人材を目指す人材像に設定し、カリキュラムの開発・実施に取り組みました。

【目指す人材像】

- 1 「総合型ウェディングサービスプロデューサー」人材
- 2 インバウンド顧客の文化慣習やニーズ等を把握した「インバウンド対応」人材



～研修プログラム～

1. ブライダル企業基本マネジメント研修
2. ブライダル法務研修
 - ① ブライダル法務：著作権等基本
 - ② リーガルウェディング手続き研修
 - ③ 沖縄リゾートウェディングのおもてなし基礎マナー講座
3. マーケティング研修
 - ① 中華圏市場マーケティング講座研修
 - ② エージェント開拓研修
4. 海外研修
 - ① バリ島リゾートウェディング研修
 - ② 中国大陸ホテル婚礼研修

各研修プログラムの内容は以下のとおりです。
1. ブライダル企業基本マネジメント研修では、ウェディング事業の基本マネジメントを習得し、更にはインバウンド市場の開拓をマネジメントできる沖縄リゾートウェディング中核人材の育成に向けて、マーケティング分析方法等の体系的な思考力を学びました。



2. ブライダル法務研修では、インバウンド市場の開拓の上で理解すべき、ブライダル関連の法律的な遵守事項の習得、顧客対応のロールプレイングを行いました。



3. マーケティング研修では、ターゲット層に向けSNSを活用した効果的な周知広報の方法、インバウンド市場ニーズ把握と慣習を習得しました。




4. 海外研修では、今後急速に組数やニーズの増加が想定されている中国大陸のお客様がウェディングに関してどのような考えを持っているか、現地ニーズや慣習を把握するために、現地視察や意見交換会、現地講師による座学を実施しました。



以上の研修全128時間を経て全受講生15名は無事に修了しました。また令和2年2月14日には、研修の集大成として最終成果報告会を開催しました。研修で習得した知識や経験を活かし、「さらなるインバウンド市場獲得に向けた市場戦略」をテーマに、実際の商品設計書をモデルにしたウェディング商品企画プラン(案)を作成し、受講生の属性ごとに5つのグループ(マネジメントプランナーチーム①②、オペレーションチーム、美容チーム、クリエイティブチーム)に分かれてチーム発表を行いました。今後、各研修生が実際に社内で企画提案等を行い、業界の更なる成長に貢献することを期待します。



 内閣府 政策統括官(沖縄政策担当) 付
産業振興担当参事官室

■本記事に関するお問い合わせについて

TEL : 03-6257-1688

入会のご案内

琉球銀行の経営理念である「地域から親しまれ、信頼され、地域社会の発展に寄与する銀行」を実践するべく、お取引先企業への情報支援サービスの提供を目的に会員制組織「りゅうぎんビジネスクラブ」を設立し、各種セミナーの開催や情報のご提供、県外での商談会など様々なサービスを実施しております。

サービスのご案内

■各種セミナーの開催による情報等の提供
ビジネスクラブ会員企業トップと弊社役員との親睦の場を兼ねたトップセミナーや実務セミナーに無料で参加いただけます。

【最近の実績】

- H29.2.22 トップセミナー「経営戦略としてのワークライフバランス」
- H29.6.20 「業績向上！営業リーダーの条件と役割」
- H29.8.17 「インバウンドビジネス成功戦略」
- H29.11.13 女性限定セミナー(講演&ヨガ)

■「経営参考小冊子」の定期配送

企業運営に有益な情報が盛り込まれた「経営参考小冊子」をお届けいたします。

【内容例】

- ・「仕事が速い人」の時間の使い方
- ・実践「営業トーク」集
- ・好かれる人の「気づかい」
- ・ビジネスモデルをつくった人々

■専門家派遣サービス

公認会計士・税理士・司法書士・中小企業診断士・社会保険労務士・行政書士・弁理士・通訳などの各種専門家を無料で派遣し、会員企業様の「経営課題」に対し、会員企業様・専門家・琉球銀行が一体となって取り組むサービスです。

※1社につき年2回ご利用になれます(予算の都合により1回に制限する場合もございます)。

■「りゅうぎんマネジメントスクール」の開講

企業経営者や経営幹部を対象にした、ビジネススクールの運営を実施しております。
※別途受講料が必要になります。

【著名な講師例】

- ・第1期 酒巻 久 キヤノン電子株社長
- ・第2期 鈴木 喬 エステー株会長
- ・第3期 出口 治明 ライフネット生命保険株会長兼CEO
- ・第4期 宗次 徳二 株志番屋 創業者特別顧問
- ・第5期 高田 明 株A and Live 代表取締役
- ・第6期 橋本 真由美 フックオフコーポレーション株取締役相談役
- ・第7期 小島 英揮 Still Day One(同)代表社員パラルレル
マーケター・Eハブリエリスト/
CMC Meetup発起人
株国際後継者フォーラム 代表取締役

■「経営関連情報」の定期配信

経営のお役に立つ情報をコンパクトにまとめた「りゅうぎんビジネスフラッシュ」を毎週配信いたします。

【内容例】

- ・「論理的思考」が身に付く鉄則5選
- ・管理職の労務管理に関するQ&A

その他のサービス

■融資利率の優遇

りゅうぎんビジネスクラブ会員企業の皆様に一部融資商品(ベストサポーター、順風満帆)について、融資金利の優遇を実施しております¹。詳細は取引店担当者にお問い合わせ下さい。

りゅうぎんビジネスクラブ
入会申込方法
年会費 20,000円

- 1 「りゅうぎんビジネスクラブ入会申込書」に必要事項を記入の上、取引店担当者に提出下さい。
- 2 入会金は不要です。
- 3 年会費は20,000円です。 ※お申込月の翌々月4日ご指定口座より引落となります。

お問い合わせ

「りゅうぎんビジネスクラブ事務局」(琉球銀行法人事業部内)

TEL:098-860-3817 (担当:照屋、真栄城)までお願いいたします。

¹ 審査の結果、ご希望に添えない場合もございますので、あらかじめご了承下さい。

県内大型プロジェクトの動向

事業名：**那覇市新文化芸術発信拠点施設整備事業**

種別：**公共** 民間 3セク

関係地域	那覇市
事業主体	主体名：那覇市 所在地：沖縄県那覇市泉崎1丁目1番1号 電話：098-917-2395(市民文化部文化振興課新市民会館建設室)
事業目的	那覇市の新たな文化芸術振興の拠点として、また、まちづくりの中核施設として、人やまちが元気になり、これまで以上に魅力的な那覇市が創造されることを目指して「那覇市新文化芸術発信拠点施設」を整備する。
事業期間	平成30年10月～令和3年3月
事業規模	延床面積14,582.13㎡の劇場
事業費	約146億円
事業概要	<p>所在地：久茂地3丁目26-13 階数：地上6階、地下2階 敷地面積：9,219.74㎡ 最高高さ：31.11m 建築面積：6,003.74㎡ 延床面積：14,582.13㎡ 構造：SRC造、RC造、S造 総事業費：約146億円(財源：一括交付金約55億円、地方債約71億円、一般財源約20億円)</p> <p>■断面イメージ</p> <p>(イメージ図は那覇市市民文化部文化振興課提供)</p>
設計趣旨	<p>■施設の特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> 文化都市「なは」の象徴となる県内随一の「都市型公共劇場」 市民が気軽に訪れる憩いと交流の施設 県内唯一の総合的な文化芸術発信拠点施設
主要施設内容	<p>■高度な文化芸術公演の誘致と市民の芸術文化活動の支援を両立する大ホール</p> <ul style="list-style-type: none"> 吊物機構、照明、音響設備の他にオーケストラピット、音響反射板を整備し、専門性の高い公演と市民利用のどちらにも対応可能な使い勝手の良いホールとする。 客席は3層とし、階が上がるにつれ客席が内側に張り出す他に類を見ない構造とし、3層でありつつも視距離が近い、安全性と見やすさを兼ね備えたホールとする。

<p>主要施設内容 (続き)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・サイドバルコニー席の高さを低く抑え、一部を2段構成とした4層とし(計6段)、客席の密度を高めることで一体感を有する配置とする。また、複層のサイドバルコニーがプロセニアムの直近まで回り込むことで音響庇の役割を果たし、初期反射音を強める。 ・ホールの形状、内壁等の材質、音響反射板の工夫などにより建築音響性能を高め、優れた音響環境を実現。 ・ホワイエ～舞台～中通路と段差なくフラットに繋がり、また、車椅子席を複数箇所(1階客席中通路、1階客席後方、2階客席後方)に計画しバリアフリーに配慮。 ・1階客席(995席) 2階客席(214席) 3階客席(393席)計1,602席。 ■あらゆる用途に対応可能な高い基本性能を持った、フレキシブルな小ホール ・ホールとしての基本性能(音楽会場としての響きと芝居小屋としての親密感、見やすさ)を専用ホール並みに高めた小ホールであるが、発表会等身近なイベントにも利用できるなどあらゆる用途に対応可能な稼働客席のホールとして整備する。(十分な高さのフライトワー、大ホールと同等性能の吊物設備、客席迫り、可動プロセニアム等) ・移動観覧席を採用、平土間形式での利用、舞台形式での利用と目的にあわせた使い方を選択することが可能。 ・移動観覧席は収納後舞台の最奥まで動かすことができ、小ホールとウナー空間(共用ロビー)を一体的に活用が可能。 ・ホワイエ～舞台～横通路が段差なくフラットに繋がるバリアフリーに配慮した使いやすい構成とする。 ・ホールの形状、内壁等の材質、音響反射板の工夫などにより、建築音響性能の高いホールとする。
<p>進捗状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・平成22年度 新市民会館の建設のための基金条例を制定 ・平成25年8月 基本構想 建設予定地を久茂地小学校跡地に決定 ・平成26年10月 基本計画 ・平成30年3月 実施計画 ・平成30年10月 着工 ・令和元年9月 施設名称を「那覇文化芸術劇場 なは一と」に決定
<p>進捗状況</p>	<p>・施設建設工事が進捗中である。</p>
<p>熟 度</p>	<p><input type="checkbox"/> 構想段階 <input type="checkbox"/> 計画段階 <input checked="" type="checkbox"/> 工事段階 <input type="checkbox"/> 開業・供用段階</p>

外観イメージ



大ホール



小ホール



(イメージ図は那覇市市民文化部文化振興課提供)

●りゅうぎん調査● 県内の

景気動向

概況 2020年2月

景気は、後退しつつある

消費関連では、百貨店売上高は前年を下回る
観光関連では、入域観光客数は前年を下回る

2月の県内景気をみると、消費関連では、百貨店は新型コロナウイルス感染拡大による外出自粛の影響がみられたことなどから前年を下回り、スーパーは食料品は増加したことから前年を上回った。耐久消費財では、新車販売は消費税率引き上げの影響が続いており、自家用車需要が減少したことなどから前年を下回り、電気製品卸売は洗濯機やエアコン、業務用製品などが増加したことから前年を上回った。

建設関連では、公共工事は国、独立行政法人等・その他は減少したことから前年を下回った。建築着工床面積は居住用、非居住用ともに減少したことから前年を下回った。新設住宅着工戸数は持家、貸家、分譲、給与の全ての項目で減少したことから前年を下回った。建設受注額は公共工事は減少したことから前年を下回った。

観光関連では、入域観光客数は前年を下回った。国内客、外国客ともに前年を下回った。主要ホテルは、稼働率、売上高、宿泊収入ともに前年を下回った。

総じてみると、建設関連は民間工事に一服感がみられ弱含みとなったこと（※下方修正）、消費関連が消費税率引き上げの影響や新型コロナウイルスの影響で弱含んでいること、観光関連が新型コロナウイルスの影響で弱い動きとなったこと（※下方修正）から、県内景気は後退しつつある。（※下方修正）

消費関連

百貨店売上高は、新型コロナウイルス感染拡大による外出自粛の影響がみられたことなどから、9カ月連続で前年を下回った。スーパー売上高は、衣料品と住居関連は購買客数の減少や消費マインドの低下などで減少したが、食料品は増加したことから、既存店ベースは5カ月ぶりに前年を上回った。全店ベースは4カ月連続で前年を上回った。新車販売台数は消費税率引き上げの影響が続いており、自家用車需要が減少したことなどから、5カ月連続で前年を下回った。電気製品卸売販売額は、洗濯機やエアコン、業務用製品などが増加したことから、9カ月連続で前年を上回った。

先行きは、食料品は堅調に推移するものの、新型コロナウイルスの影響による消費マインドの低下や、消費税率引き上げの影響により、衣料品や耐久消費財などが弱含むとみられる。

建設関連

公共工事請負金額は、県、市町村は増加したが、国、独立行政法人等・その他は減少したことから、5カ月ぶりに前年を下回った。建築着工床面積(1月)は、居住用、非居住用ともに減少したことから5カ月連続で前年を下回った。新設住宅着工戸数(1月)は、持家、貸家、分譲、給与の全ての項目で減少したことから4カ月連続で前年を下回った。県内主要建設会社の受注額は、民間工事は増加したものの、公共工事は減少したことから9カ月連続で前年を下回った。建設資材関連では、セメントは4カ月連続で前年を下回り、生コンは3カ月連続で前年を下回った。鋼材は単価の低下などから前年を下回り、木材は住宅関連工事向けの出荷減などから前年を下回った。

先行きは、手持ち工事額は引き続き高水準であるものの、民間工事に一服感がみられることから弱含むとみられる。

観光関連

入域観光客数は、2カ月連続で前年を下回った。国内客、外国客ともに前年を下回った。外国客は、空路利用客、海路利用客ともに前年を下回った。方面別に寄与度でみると台湾、香港、韓国、中国本土のすべてにおいて減少した。県内主要ホテルは、稼働率、売上高、宿泊収入ともに前年を下回った。主要観光施設入場者数は前年を下回った。ゴルフ場は、入場者数、売上高ともに前年を上回った。

先行きは、新型コロナウイルスが全世界に感染拡大している影響で外国客の入国が困難になっていることや、国内客も減少していることから、弱い動きとなるとみられる。

雇用関連・その他

新規求人数は、前年同月比0.6%減となり3カ月連続で前年を下回った。運輸業・郵便業などで増加し、サービス業(他に分類されないもの)や建設業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は1.11倍と、前月と同水準であった。完全失業率(季調値)は3.2%と、前月より0.2%ポイント改善した。

消費者物価指数は、食料、教養娯楽などの上昇により、前年同月比0.1%増と2カ月ぶりに前年を上回った。

企業倒産は、件数が4件で前年同月と同数だった。負債総額は5億3,000万円で前年同月比25.1%減となった。

2020.2

りゅうぎん調査

増減率(%)

	前年同月比	前年同期比 (2019.12-2020.2)
消費関連		
(1) 百貨店(金額)	▲ 21.3	▲ 13.3
(2) スーパー(既存店)(金額)	3.1	0.1
(3) スーパー(全店)(金額)	4.9	2.0
(4) 新車販売(台数)	▲ 0.5	▲ 3.7
(5) 電気製品卸売(金額)	17.7	8.2
建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	▲ 47.5	▲ 3.7
(2) 建築着工床面積(m ²)	(1月) ▲ 30.7	(11-1月) ▲ 47.6
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(1月) ▲ 37.4	(11-1月) ▲ 18.1
(4) 建設受注額(金額)	P▲66.1	P▲72.5
(5) セメント(トン数)	▲ 0.7	▲ 4.6
(6) 生コン(m ³)	▲ 1.6	▲ 2.5
(7) 鋼材(金額)	▲ 7.5	▲ 10.0
(8) 木材(金額)	▲ 4.3	▲ 4.7
観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	▲ 23.5	▲ 8.8
うち外国客数(人数)	▲ 74.6	▲ 32.5
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) P▲10.4 (実数) P66.9	(前年同期差) P▲4.6 (実数) P65.3
(3) " 売上高(金額)	P▲14.7	P▲7.7
(4) 観光施設入場者数(人数)	▲ 24.5	▲ 15.8
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	4.4	2.2
(6) " 売上高(金額)	6.4	6.6
その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	▲ 0.6	▲ 6.8
(2) 有効求人倍率(季調値)	(実数) 1.11	(実数) 1.14
(3) 消費者物価指数(総合)	0.1	0.1
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) 0	(前年同期差) ▲ 1
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(1月) ▲ 4.1	(11-1月) ▲ 3.0

(注1) 公共工事請負金額は西日本建設業保証株式会社沖縄支店調べ。建築着工床面積、新設住宅着工戸数は国土交通省調べ。県内新規求人数、有効求人倍率は沖縄労働局調べ。入域観光客数、消費者物価指数は沖縄県調べ。企業倒産件数は東京商工リサーチ沖縄支店調べ。Pは速報値。

(注2) 百貨店は、2014年9月より調査先が一部変更となった。

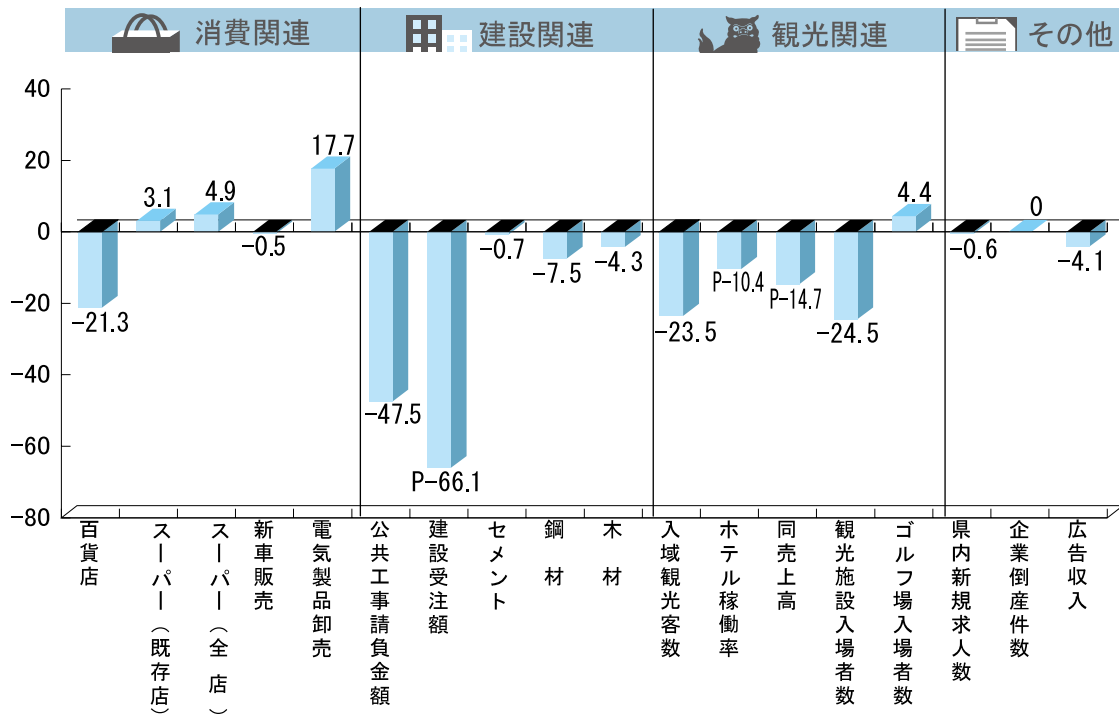
(注3) 2012年5月より外国客の入域観光客数を掲載した。

(注4) 主要ホテルは、2019年8月より調査先を25ホテルから28ホテルとした。

(注5) 2016年7月より企業倒産件数の前年同期差は、3カ月の累計件数の差とする。

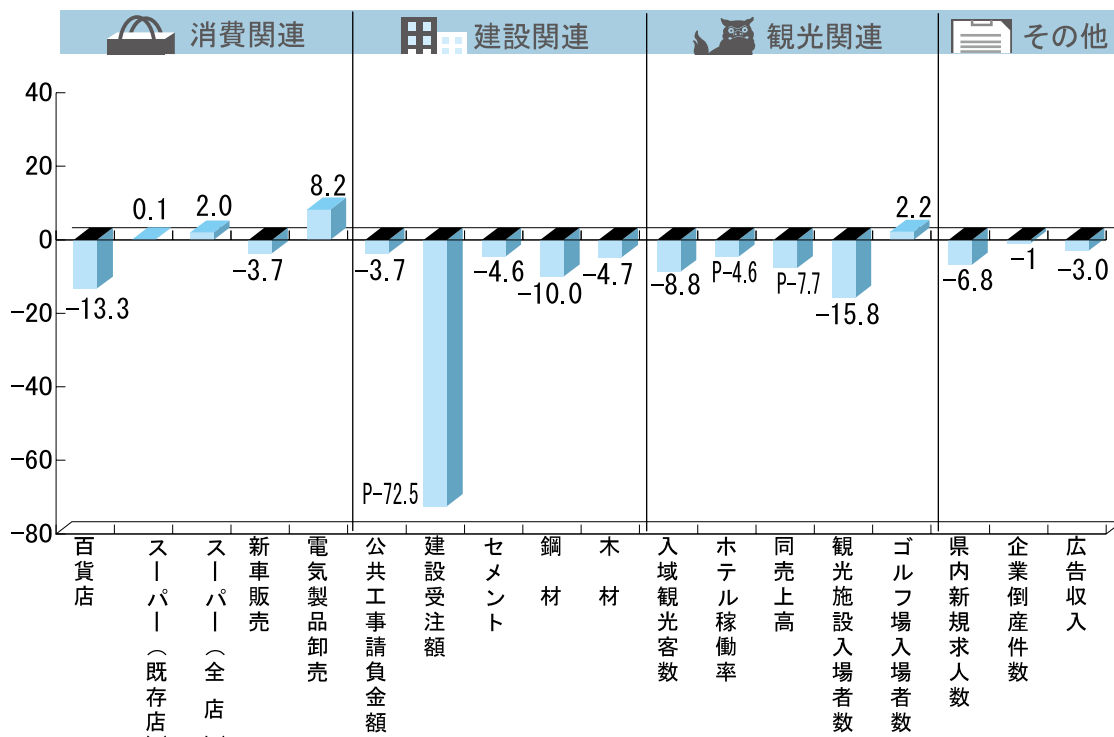
(注6) 建設受注額は、2018年2月より調査先を19社から18社とした。

項目別グラフ 単月 2020.2



(注) 広告収入は20年1月分。数値は前年比(%)。
 ホテル稼働率(%ポイント)、企業倒産件数(件)は前年差。Pは速報値。

項目別グラフ 3カ月 2019.12~2020.2



(注) 広告収入は19年11月~20年1月分。数値は前年比(%)。
 ホテル稼働率(%ポイント)は前年差。企業倒産件数(件)は3カ月の累計件数の前年差。Pは速報値。

消費関連

建設関連

観光関連

その他

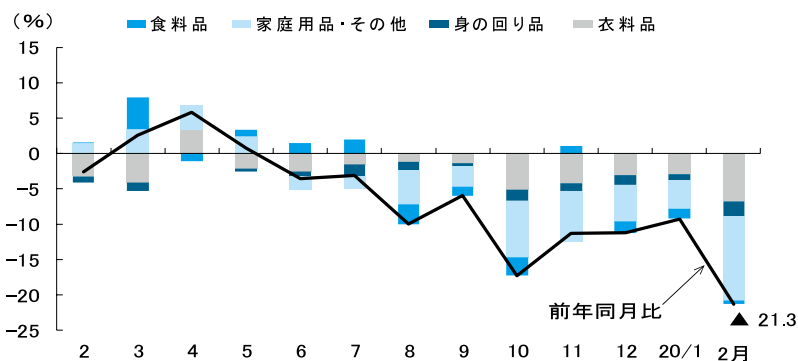
消費関連

① 百貨店売上高 (前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

9カ月連続で減少

- 百貨店売上高は、新型コロナウイルス感染拡大による外出自粛の影響がみられ、前年同月比21.3%減と9カ月連続で前年を下回った。食料品は購買客数の減少などから全体的に減少し、衣料品は暖冬の影響も加わり苦戦したことから減少した。身の回り品は靴やバッグなどが減少し、家庭用品・その他は訪日外国人の減少により化粧品売上が低迷したことなどから減少した。
- 品目別にみると、食料品(同2.1%減)、衣料品(同23.1%減)、身の回り品(同31.9%減)、家庭用品・その他(同31.2%減)は減少した。

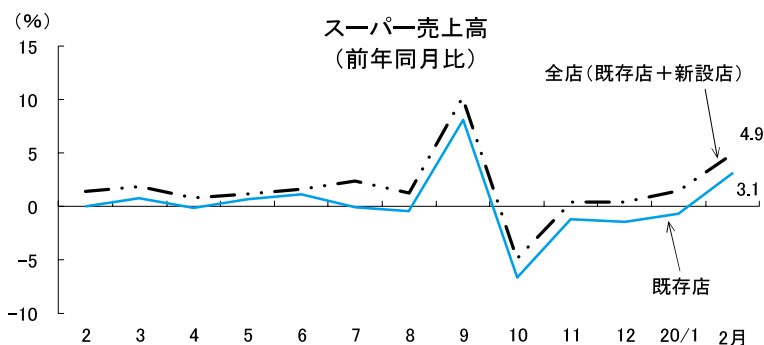


(注)2014年9月より調査先百貨店が一部変更となった。
出所:りゅうぎん総合研究所

② スーパー売上高 (前年同月比)

全店ベースは4カ月連続で増加

- スーパー売上高は、既存店ベースでは、前年同月比3.1%増と5カ月ぶりに前年を上回った。
- 食料品は、新型コロナウイルス感染拡大による外出自粛の影響などで、惣菜や冷凍食品、生鮮食品などが増加したことから同5.2%増となった。購買客数の減少や消費マインドの低下などにより、衣料品は同12.5%減となり、住居関連は化粧品の減少などから同1.1%減となった。
- 全店ベースでは、同4.9%増と4カ月連続で前年を上回った。



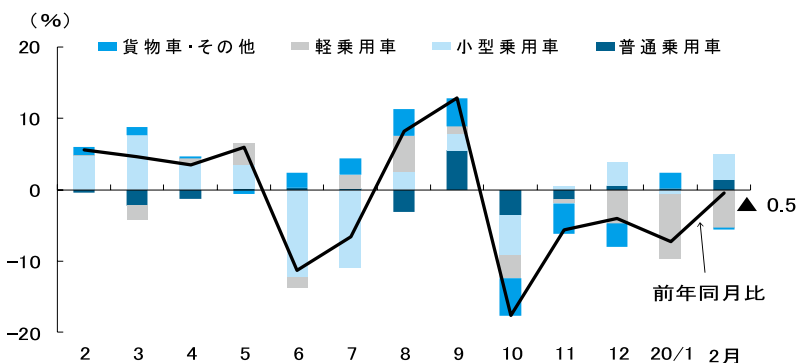
出所:りゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数 (前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

5カ月連続で減少

- 新車販売台数は4,435台となり、前年同月比0.5%減と5カ月連続で前年を下回った。普通乗用車および小型乗用車はレンタカー需要により増加したが、軽乗用車は消費税率引き上げの影響などで自家用車需要が減少したことなどから、前年を下回った。
- 普通自動車(登録車)は2,356台(同11.8%増)で、うち普通乗用車は678台(同9.9%増)、小型乗用車は1,415台(同13.3%増)であった。軽自動車(届出車)は2,079台(同11.5%減)で、うち軽乗用車は1,688台(同12.3%減)であった。



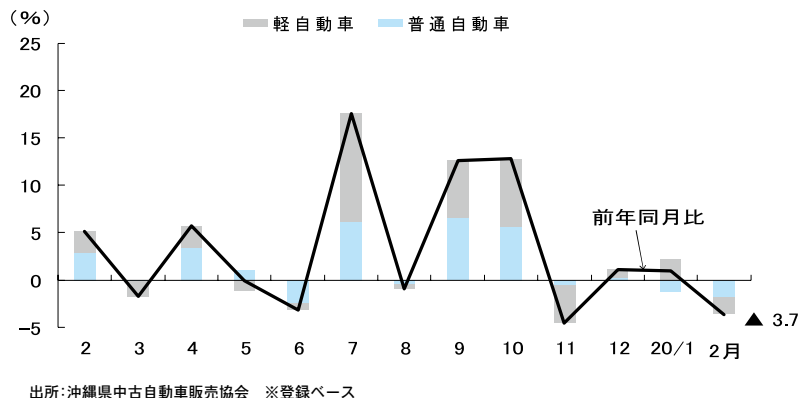
出所:沖縄県自動車販売協会

④ 中古自動車販売台数【登録ベース】

※棒グラフは車種別寄与度

3カ月ぶりに減少

- ・中古自動車販売台数（普通自動車及び軽自動車の合計、登録ベース）は1万8,190台で前年同月比3.7%減と、3カ月ぶりに前年を下回った。
- ・内訳では、普通自動車は6,836台（同4.8%減）、軽自動車は1万1,354台（同3.0%減）となった。

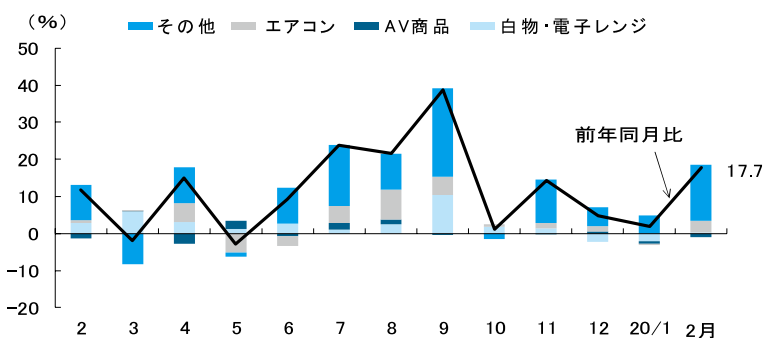


⑤ 電気製品卸売販売額（前年同月比）

※棒グラフは品目別寄与度

9カ月連続で増加

- ・電気製品卸売販売額は、冷蔵庫やテレビなどは減少したが、洗濯機やエアコン、業務用製品などが増加したことから、前年同月比17.7%増と9カ月連続で前年を上回った。
- ・品目別にみると、AV商品ではBDレコーダーが同11.4%減、テレビが同16.5%減、白物では洗濯機が同15.3%増、冷蔵庫が同5.6%減、エアコンが同25.0%増、その他は同25.5%増となった。



消費
費
関
連

建
設
関
連

観
光
関
連

そ
の
他

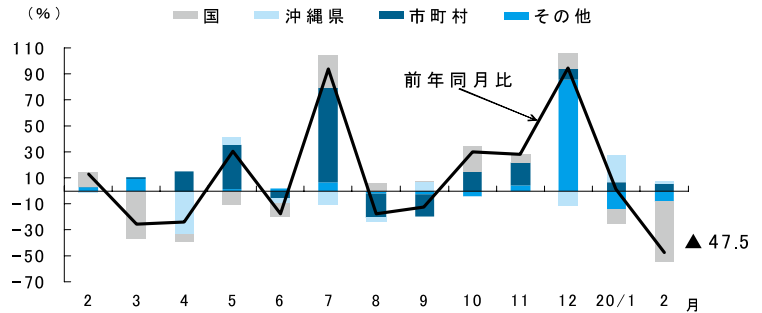
建設関連

① 公共工事請負金額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

5カ月ぶりに減少

- ・公共工事請負金額は、146億199万円で、県、市町村は増加したが、国、独立行政法人等・その他は減少したことから、前年同月比47.5%減となり、5カ月ぶりに前年を下回った。
- ・発注者別では、県(同13.8%増)、市町村(同46.1%増)と増加し、国(同67.7%減)、独立行政法人等・その他(同94.0%減)と減少した。



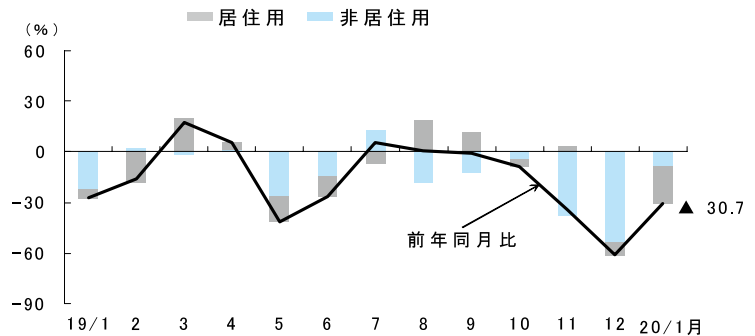
出所:西日本建設業保証株式会社沖縄支店

② 建築着工床面積

※棒グラフは用途別寄与度

5カ月連続で減少

- ・建築着工床面積(1月)は8万4,559㎡となり、居住用、非居住用ともに減少したことから前年同月比30.7%減と5カ月連続で前年を下回った。用途別では、居住用は同33.6%減となり、非居住用は同25.3%減となった。
- ・建築着工床面積を用途別(大分類)にみると、居住用では、居住専用、居住産業併用ともに減少した。非居住用では、飲食店・宿泊業用などが増加し、運輸業用や医療・福祉用などが減少した。



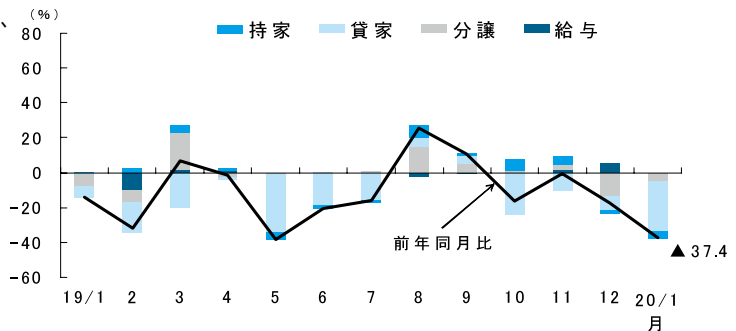
出所:国土交通省

③ 新設住宅着工戸数

※棒グラフは利用関係別寄与度

4カ月連続で減少

- ・新設住宅着工戸数(1月)は670戸となり、持家、貸家、分譲、給与の全ての項目で減少したことから前年同月比37.4%減と4カ月連続で前年を下回った。
- ・利用関係別では、持家(182戸)が同19.8%減、貸家(384戸)が同44.3%減、給与(0戸)が全減、分譲(104戸)が同32.0%減と減少した。



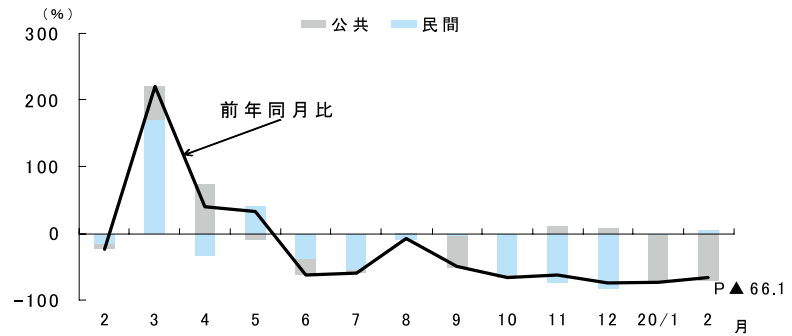
出所:国土交通省 ※給与は、社宅や宿舍などのこと。

④ 建設受注額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

9カ月連続で減少

- ・建設受注額(調査先建設会社:18社、速報値)は、民間工事は増加したものの、公共工事は減少したことから、前年同月比66.1%減と9カ月連続で前年を下回った。
- ・発注者別では、公共工事(同84.6%減)は2カ月連続で減少し、民間工事(同31.0%増)は9カ月ぶりに増加した。

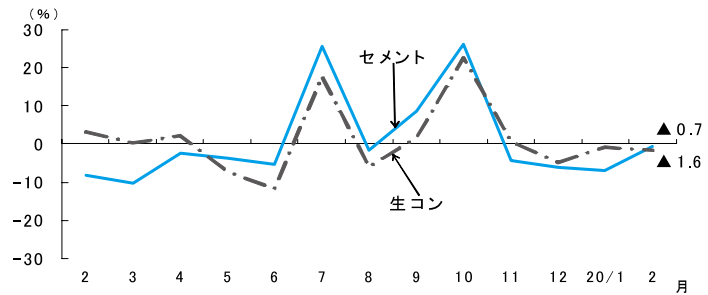


出所:りゅうぎん総合研究所

⑤ セメント・生コン(前年同月比)

セメントは4カ月連続で減少、 生コンは3カ月連続で減少

- ・セメント出荷量は8万443トンとなり、前年同月比0.7%減と4カ月連続で前年を下回った。
- ・生コン出荷量は14万4,387m³で同1.6%減となり、3カ月連続で前年を下回った。
- ・生コン出荷量を出荷先別にみると、公共工事では、防衛省向けなどが増加し、空港関連向けや学校関連向けなどが減少した。民間工事では、社屋関連向けなどが増加し、医療関連向けや共同利用向けなどが減少した。

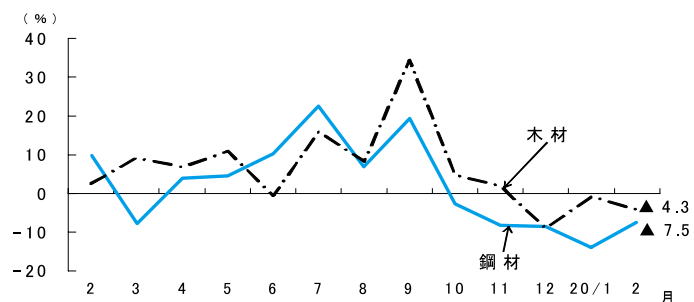


出所:りゅうぎん総合研究所

⑥ 鋼材・木材 (前年同月比)

鋼材は5カ月連続で減少、 木材は3カ月連続で減少

- ・鋼材売上高は、単価の低下などから前年同月比7.5%減と5カ月連続で前年を下回った。
- ・木材売上高は、住宅関連工事向けの出荷が減少したことなどから同4.3%減と3カ月連続で前年を下回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

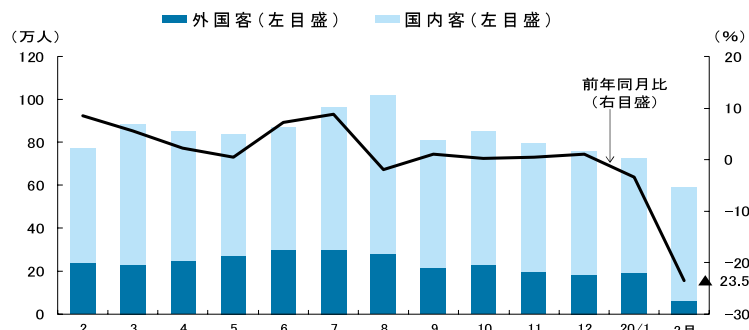


観光関連

① 入域観光客数(実数、前年同月比)

2カ月連続で前年を下回る

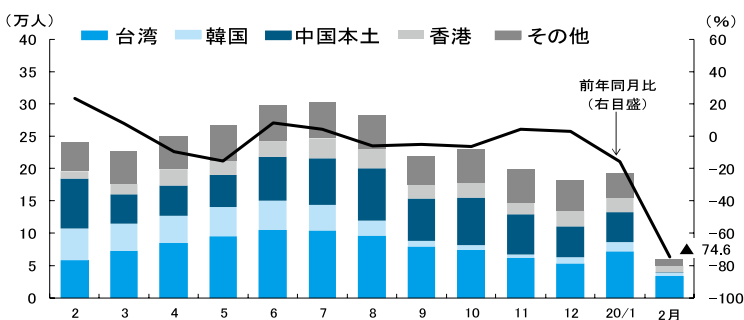
- ・入域観光客数は、59万900人(前年同月比23.5%減)となり、2カ月連続で前年を下回った。
- ・路線別では、空路は57万8,700人(同13.1%減)となり7カ月連続で前年を下回った。海路は1万2,200人(同88.6%減)となり2カ月連続で前年を下回った。
- ・国内客は、52万9,900人(同0.4%減)となり、3カ月ぶりに前年を下回った。



② 入域観光客数【外国客】(実数、前年同月比)

2カ月連続で前年を下回る

- ・入域観光客数(外国客)は、6万1,000人(前年同月比74.6%減)となり、2カ月連続で前年を下回った。空路は5万1,700人(同62.8%減)と7カ月連続で前年を下回り、海路は9,300人(同90.8%減)と2カ月連続で前年を下回った。
- ・国籍別では、台湾3万3,500人(同42.9%減)、香港9,700人(同11.0%減)、韓国4,700人(同90.4%減)、中国本土1,100人(同98.6%減)、その他1万2,000人(同73.0%減)となった。

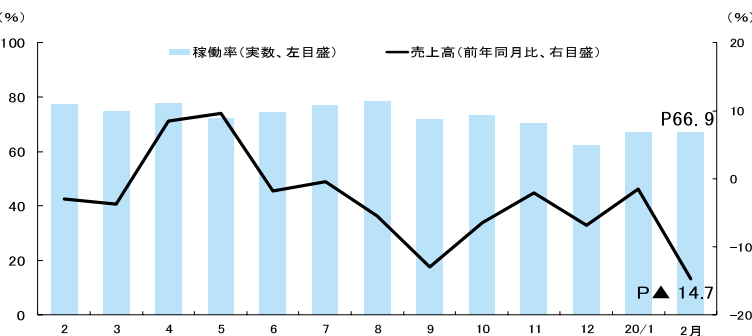


出所:沖縄県観光政策課

③ 主要ホテル稼働率・売上高(実数、前年同月比)

稼働率は7カ月連続で低下、売上高は9カ月連続で減少

- ・主要ホテル(速報値)は、客室稼働率は66.9%となり、前年同月比10.4ポイント低下して7カ月連続で前年を下回った。売上高は同14.7%減と9カ月連続で前年を下回った。
- ・那覇市内ホテル(速報値)は、客室稼働率は77.3%と同12.9ポイント低下して7カ月連続で前年を下回り、売上高は同16.7%減と3カ月連続で前年を下回った。リゾート型ホテルは、客室稼働率は62.6%と同9.5ポイント低下して2カ月ぶりに前年を下回り、売上高は同13.9%減と9カ月連続で前年を下回った。



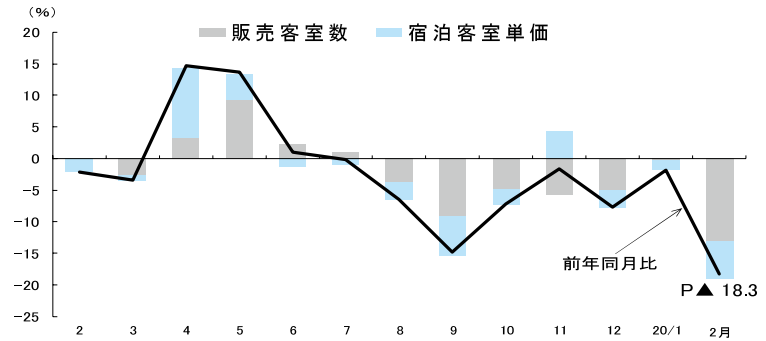
出所:りゅうぎん総合研究所(注)2019年8月より調査先の一部更改を行い、25ホテルから28ホテルとなった。

④ 主要ホテル宿泊収入 (前年同月比)

※棒グラフは客室数・単価別寄与度

8カ月連続で減少

- ・主要ホテル売上高のうち宿泊収入(速報値)は、販売客室数(数量要因)、宿泊客室単価(価格要因)ともに低下し、前年同月比18.3%減と8カ月連続で前年を下回った。
- ・那覇市内ホテル(速報値)は、販売客室数、宿泊客室単価ともに低下し、同22.7%減と3カ月連続で前年を下回った。リゾート型ホテルは、販売客室数、宿泊客室単価ともに低下し、同16.5%減と2カ月ぶりに前年を下回った。

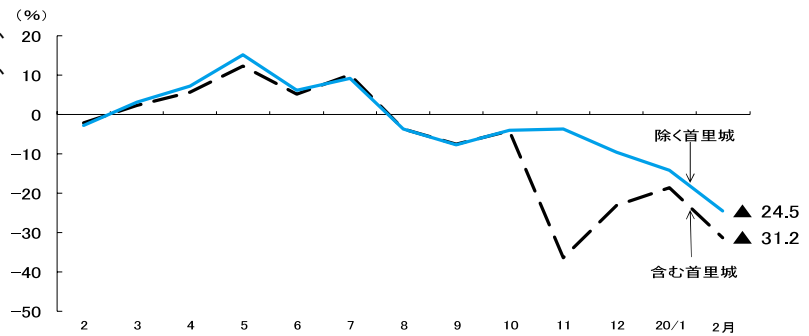


出所:りゅうぎん総合研究所 (注)2019年8月より調査先の一部更改を行い、25ホテルから28ホテルとなった。

⑤ 主要観光施設の入場者数(前年同月比)

7カ月連続で減少

- ・主要観光施設の入場者数(除く首里城、速報値)は、前年同月比24.5%減となり、7カ月連続で前年を下回った。
- ・首里城を含むと同31.2%減となった。

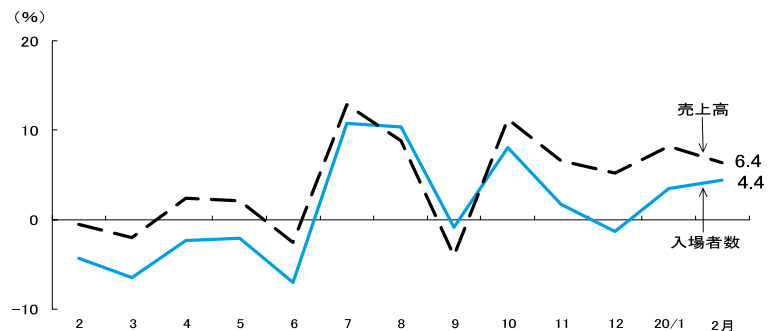


出所:りゅうぎん総合研究所

⑥ 主要ゴルフ場入場者数・売上高(前年同月比)

入場者数、売上高ともに増加

- ・主要ゴルフ場の入場者数は、前年同月比4.4%増と2カ月連続で前年を上回った。県内客は7カ月連続で前年を上回り、県外客は6カ月連続で前年を下回った。
- ・売上高は同6.4%増と5カ月連続で前年を上回った。
- ・うるう年で前年より日数が1日多かったこと、土日祝日は前年より2日多かったこと、天候に恵まれたこと、などで県内客の利用が増加した。



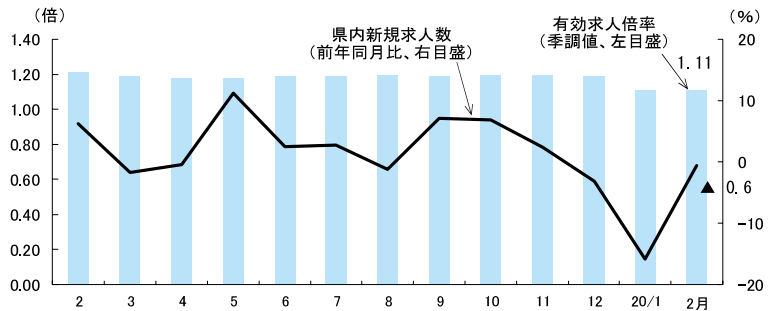
出所:りゅうぎん総合研究所 (注)調査先は8施設(うち県外客については6施設)からなる。

雇用関連・その他

① 雇用関連（新規求人数と有効求人倍率）

新規求人数は減少、 有効求人倍率(季調値)は同水準

- ・新規求人数は、前年同月比0.6%減となり3カ月連続で前年を下回った。産業別にみると、運輸業・郵便業などで増加し、サービス業(他に分類されないもの)や建設業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は1.11倍と、前月と同水準となった。
- ・労働力人口は、77万人で同2.4%増となり、就業者数は、74万6,000人で同1.5%増となった。完全失業者数は2万4,000人で同50.0%増となり、完全失業率(季調値)は3.2%と、前月より0.2%ポイント改善した。



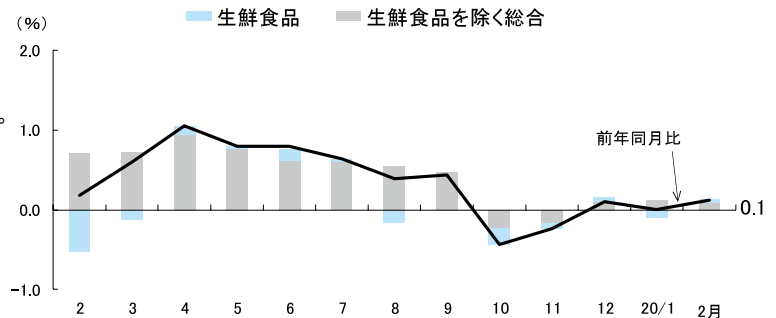
出所: 沖縄労働局
 (注) 有効求人倍率は、2019年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

② 消費者物価指数【総合】(前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

2カ月ぶりに上昇

- ・消費者物価指数は、前年同月比0.1%増と2カ月ぶりに前年を上回った。生鮮食品を除く総合は同0.1%増と前年を上回った。
- ・品目別の動きをみると、食料、教養娯楽などは上昇し、諸雑費などは下落した。

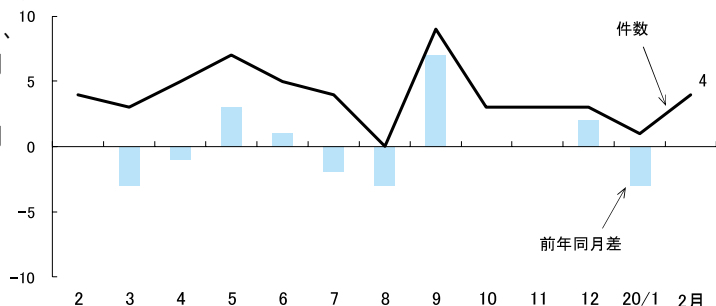


出所: 沖縄県 (注1) 端数処理の関係で寄与度の合計は前年比と一致しないことがある。
 (注2) 2016年7月より2015年=100に改定された。

③ 企業倒産

件数は同数、負債総額は減少

- ・倒産件数は、4件で前年同月と同数だった。業種別では、製造業1件(同1件増)、建設業1件(同1件減)、卸売業1件(同数)、不動産業1件(同1件増)となった。
- ・負債総額は、5億3,000万円となり、前年同月比25.1%減となった。



出所: 東京商工リサーチ沖縄支店
 (注) 負債総額1,000万円以上

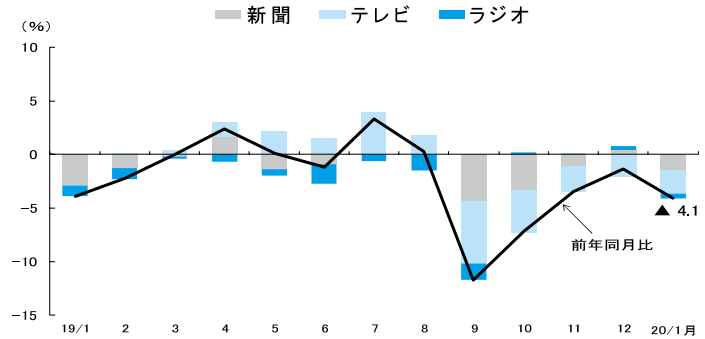
消費関連
 建設関連
 観光関連
 その他

④ 広告収入【マスコミ】(前年同月比)

※棒グラフはメディア別寄与度

5カ月連続で減少

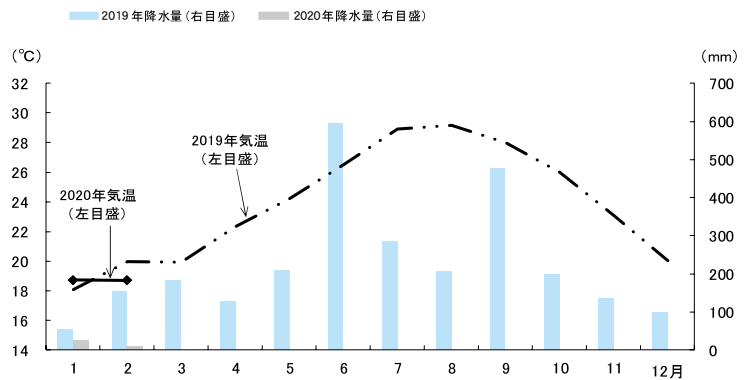
・広告収入(マスコミ:1月)は、前年同月比4.1%減と5カ月連続で前年を下回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

参考 気象:平均気温・降水量【那覇】

- ・平均気温は18.7℃となり、前年同月(20.0℃)より低く、平年(17.1℃)より高かった。降水量は9.5mmで前年同月(156.5mm)より少なかった。
- ・低気圧や前線、大陸の高気圧の張り出しに伴う寒気の影響で曇りや雨の日もあったが、高気圧に覆われて晴れの日が多かった。平均気温は平年よりかなり高く、降水量はかなり少なく、日照時間はかなり多かった。



出所:沖縄気象台

消費
関連

建設
関連

観光
関連

そ
の
他



教育ローン

用途や返済方法 幅広く

琉球銀行 坂田支店長
宮城 朋子

3月を迎え、高校や大学、専門学校などの合格発表シーズンが到来しました。金融機関窓口には、毎年秋頃から教育ローンの問い合わせが増え、3月が相談のピーク月となります。

日本政策金融公庫の「高校入学から大学卒業までに必要な入在学費用」調査によると、高校から国立大学へ進学した場合で約777万円、私立の理系に進学した場合は1,064万円の教育費がかかるとされています。また大学進学時に親元を離れ生活した場合、別途生活費の負担が増え、ご家族の金銭的な負担は大きなものとなります。

教育資金は、貯蓄や保険商品などの金融資産で早めにご準備することをお勧めしますが、費用が足りない場合には「教育ローン」の選択肢もあります。

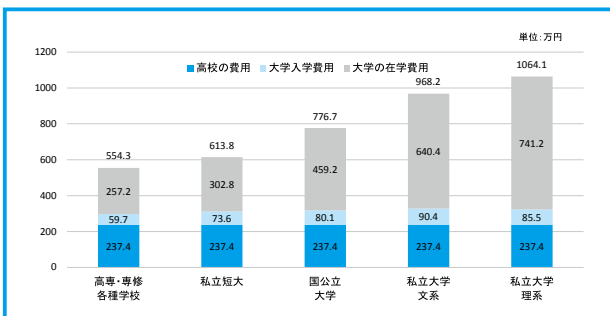
一般的に金融機関で取り扱っている教育ローンは、幼稚園から大学・その他各種学校等の入学金や授業料に対応し、塾や留学費用などの教育資金にもご利用できます。

在学中は利息支払いのみで学校卒業後に元金の支払いをスタートさせるなど、教育ローンならではの返済方法を選択できる場合もあります。

また借入れ方法も2パターンあり、一般的な「一括お借入れ型」のほか、在学期間中、必要なときに繰り返しご利用できる「お借入れ枠設定型」ローンを取り扱っている金融機関もあります。

また、金融機関によっては合否確認前の事前相談も受け付け可能です。ご家族の皆さまはお気軽に、お近くの店舗窓口などへお問い合わせください。

高校入学から大学卒業までに必要な入在学費用



出所：日本政策金融公庫

注1、高校は国公立、私立の平均値及び入学費用含む
注2、高専、専修、各種学校、私立短大は修業年数2年として算出



事業継続計画

災害復旧策 共有化が鍵

琉球銀行 総務部 調査役
友利 真人

BCP（事業継続計画）とは Business Continuity Plan を略した言葉で、企業が自然災害や火災、テロやパンデミック（広範囲に感染症が広がること）などの緊急事態が発生した際に、会社の損害を最小限に抑さえ、重要な事業の継続や短期間で事業を復旧させるための方法や手段を決めた計画のことです。

欧米が発祥のBCPは「9.11米同時多発テロ」をきっかけに日本でも注目が高まりました。

「3.11東日本大震災」や「熊本地震」の被災を経験したことでBCP策定に取り組む企業が増えてきました。地震が発生した際に建物が使えないことを前提に、会社敷地の駐車場などに緊急対策本部を設置し、短期間で事業を再開すると同時に、避難所としても開放し地域の被災者支援を行った事例があります。

具体的な取り組み例として、災害時におけるインフラなどのトラブルを回避するため、本社以外の場所にバックアップオフィスを用意することや、通信が遮断した場合に備えて衛星携帯電話など別の通信手段を確保するといった対応策があります。

実際にBCPを策定をすることで、緊急時の対応力が鍛えられ、自社の事業実態の再確認、業務の優先順位の明確化やリスク管理にもつながります。

策定にあたって事業規模や業種によって違いもありますが、何より大切なことは緊急時の対応方法を社内で共有し、日ごろからの心構えや、有事の際に迅速かつ柔軟に対応できる組織作りが大切です。





データ利活用

効率的な経営に不可欠

琉球銀行 事務統括部 調査役
 親泊 英功

最近ビッグデータなど、データを利活用するという話をよく耳にします。このようなデータ利活用の基本は、まず「可視化」です。

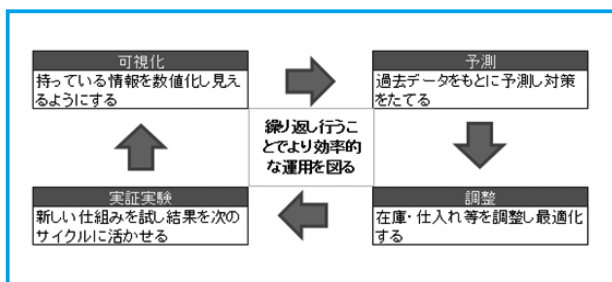
例えば、居酒屋など飲食店で活用できる情報は、魚や野菜など今季の収穫量や産地、生産者そして市場価格等があります。常連客の数、よく注文が入る食材、予約状況など、たくさんの情報があります。これらが一つでも欠けると十分なサービスが提供できなくなり売り上げ機会を逃してしまう可能性があります。

次に大切になるのが「予測」です。過去の来客数実績と他のデータを活用することで今後の来客数を予測できます。さらに各種イベントや常連客の予定、天気など様々なデータを掛け合わせると新しい発見ができます。この一つ一つの予測事象を想定しながら対応することで被害を最小に、利益を最大にすることができるのです。

続いて必要なのが「調整」です。食材など在庫の消費量、売上高、仕入れの予測を基に調整します。常に見直しを重ね安定運用できるように最適化するのもポイントです。

この可視化、予測、調整を組み合わせた実証実験の結果を基に、次の施策と繰り返していくことで、さらに効率的な経営ができるようになっていきます。従来は経験や勘で判断してきた経営ノウハウが、現在では自動判別される社会になりつつあります。ただし、突発的な要因や人の思考などすべてを考慮することは不可能で、やはり最終判断は人間が下すこととなります。

データの利活用



健康寿命

生涯現役 経済にも貢献

琉球銀行人事部 健康サポート室 保健師
 幸地 加奈子

健康寿命という言葉をご存知でしょうか。2000年に世界保健機関（WHO）が提唱した指標で、平均寿命から、寝たきりや認知症などの介護が必要となる状態の期間を差し引き、健康で自立した生活を送れる期間のことを言います。

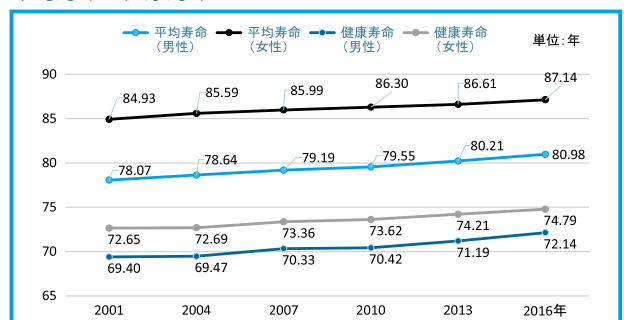
グラフで示すように16年の日本の平均寿命は、男性80.98歳、女性87.14歳であるのに対して、健康寿命は、男性72.14歳、女性74.79歳と約9～12年もの開きがあります。年々、平均寿命は延びて世界有数の長寿国である一方、医療や介護を必要とする方も多く、少子高齢化社会における現行の社会保障制度に、大きな影響を与えている側面も忘れてはなりません。

また沖縄県はかつて、健康長寿県として知られていましたが、現在は、働き盛り世代の死亡率が全国ワーストという、「働き盛り世代の健康づくり」が課題となっています。

健康寿命延伸への第一歩は、生活習慣病予防です。まず心掛けることは①毎年、健康診断や特定健診を確実に受診し、健診結果から自身の身体の状態や生活習慣の癖を知る②この生活習慣を続けると、今後自分はどうなるのかを想像してみる③健診結果で異常を指摘されたら、自覚症状が無くても、再検査や治療を受ける—などがあります。

どの世代においても、まずは健診結果から自身の生活を振り返り、改善につなげる。その小さくとも大きな積み重ねが、生涯現役社会の実現、医療費や保険料の抑制など、経済面においても多大な効果をもたらしてくれることとなります。

平均寿命と健康寿命



出所：内閣府「平成30年版高齢社会白書」



情報流出の脅威

管理と対策 再度確認を

琉球銀行 監査部 調査役

仲吉 良弥

スマートフォンなどの普及により、どこにいても、誰とでも、瞬時に情報共有が可能になりました。便利な一方、自身や企業情報の取り扱いについて、より一層の注意が必要です。

独立行政法人情報処理推進機構が発表した「情報セキュリティ10大脅威2020」によると、家庭などでスマートフォンなどを利用する「個人」向けは、「スマホ決済の不正利用」が最も脅威だとしています。

スマホ決済はキャッシュレスの利便性や消費者還元事業の開始で新規参入が相次ぎ、急速に普及しましたが、決済サービスと銀行口座やクレジット情報の共有が行われていることも多く、利用者は情報セキュリティの意識を強く持たなければなりません。

その他、「インターネットバンキング等の不正利用」が前年より順位を上げ、より一層の警戒が必要となります。

続いて、企業や政府組織などの「組織」向けは、「標的型攻撃による被害」が最も脅威としています。添付ファイルやリンク先のウイルスによってパソコンを感染させ、重要情報や個人情報を窃取する事案です。

また、「内部不正による情報漏えい」のように組織内部からの脅威や、ガバナンスが効かせにくい委託先、子会社などが攻撃される事案に対しても注意が必要です。

これらの対策には、セキュリティソフトの活用やパスワード管理など、基本的なことを適切に行うことが重要です。自身のセキュリティ対策について再度確認していくことがより求められています

情報セキュリティ10大脅威2020「個人」および「組織」向けの脅威の順位

「個人」向け脅威	順位	「組織」向け脅威
スマホ決済の不正利用	1	標的型攻撃による機密情報の窃取
フィッシングによる個人情報の詐取	2	内部不正による情報漏えい
クレジットカード情報の不正利用	3	ビジネスメール詐欺による金銭被害
インターネットバンキングの不正利用	4	サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃
メールやSNS等を使った脅迫・詐欺の手口による金銭要求	5	ランサムウェアによる被害

出所：独立行政法人情報処理推進機構 セキュリティセンター「情報セキュリティ10大脅威2020」

筆者にて第5位までを抜粋





CASHLESS

キャッシュレス決済の 導入・拡大は 今がチャンスです!!

実施期間 2019年10月1日～2020年6月30日

キャッシュレス・消費者還元制度とは

中小・小規模事業者等における消費喚起の後押しと、キャッシュレス化の推進を目的に経済産業省が主体となって実施する補助金制度です。

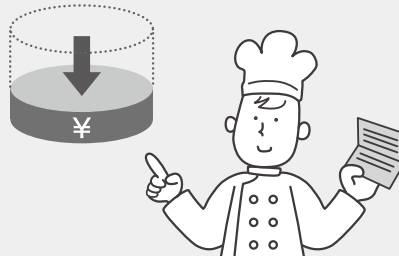
キャッシュレス・消費者還元事業のメリット

メリット1 今なら
端末導入費用**0円!**



制度対象加盟店の決済端末の導入費用は、国が2/3、決済事業者が1/3を負担いたします。

メリット2 期間中の決済手数料は
実質**2.17%以下!**



制度期間中の加盟店手数料は3.25%以下となります。
さらに国が1/3を負担し、実質2.17%以下になります。

メリット3 消費者還元で
集客力UP!



制度加盟店でご利用いただいたお客様にも、5%還元のメリットがあります。

※一部の制度対象加盟店は2%還元となる場合あり。

「キャッシュレス・消費者還元制度」お申込み手順

1

「キャッシュレス・消費者還元事業」へ登録申し込み

2

登録審査

※国の執行団体(事務局)にて審査が行われ、結果が届き次第通知いたします。

3

対象期間中は決済手数料の一部を還元!

※[2]で登録審査を通過された加盟店様のみ対象

お問い合わせ・お申し込みは

098-901-0146 (平日9:00~17:00)

りゅうぎん加盟店サービスデスク





経理部門の基本有用情報
太陽グラントソントン
今月の経営情報 2020年3月

今回のテーマ

SDGs経営は企業価値向上の救世主か

SDGsを経営に取り込む積極的な姿勢がESG投資を呼び込み、外部評価につながる時代、注目度は増すばかりです。一方、バッジをつけているだけで一体何が進んでいるのか?と揶揄されることが多いのも事実です。SDGsにメリットはあるのか、企業価値は向上するのか、半信半疑になるのも頷けます。SDGs経営は果たして経営者にとって強い味方なのでしょうか。

SDGs経営と日本企業の商機

SDGsの17の目標や169のターゲットは裏返せば、社会課題が山積している証です。未解決課題にはビジネスチャンスが存在し、潜在市場の発見と社会課題解決をもたらす大きな成果は企業価値向上の実現に繋がります。理想とする企業の姿がSDGs経営の未来にあるなら挑まない手はありません。

『三方よし』の精神に代表される「会社は社会のためにある」という日本企業の商慣習や考え方はSDGsとの親和性が高いとされています(経済産業省「SDGs経営ガイド(2019年5月)」)。多くの日本企業にとってSDGs経営は、これまで当たり前実践してきたことの延長線上にある商機です。

SDGs経営実践の有用性

「SDGs経営ガイド」には、企業の取り組み事例を交えながら、SDGs経営を実践する際の有用な視点が整理されています。課題解決に焦点を当てるSDGs経営のアプローチとビジネスとの両立、SDGsの目標と自社の本業との関連性を活かしてSDGsに貢献するための視点などを知ることが可能です。

経営者が、イノベーションの創出者として自ら新規事業をリードしながら、理念や仕組みの浸透による持続可能な経営の実現を図り、ステークホルダーへの的確な発信と対話を通じて企業価値向上を果たすための経営的視点が盛り込まれており、SDGs経営が新時代を支える予感を抱かせます。

SDGs経営のメリット～『投資』『人材』『顧客』の視点～

3つのステークホルダーの視点から、SDGs経営を積極的に取り込むメリットは大きいといえます。

『投資』の視点

環境・社会・企業統治への責任を重視して投資対象を選ぶESG投資は、SDGs経営の達成度を評価する非財務情報重視の姿勢を鮮明にしています。ESGを推進する国連投資責任原則(PRI)の86.3兆ドルに膨らむ運用規模(2019年3月時点)が、SDGs経営への取組姿勢で投資選別され、SDGs経営に積極的に取り組む企業に追い風となることを何より物語っています。

『人材』の視点

2000年代初頭に成人・社会人となるミレニアル世代を対象にした調査で「企業が達成すべきこと」の上位に「地域社会の改善(39%)」「環境の改善と保護(33%)」(「SDGs経営ガイド」)が入るなど、ミレニアル世代の価値観が企業の選好と企業側の人事戦略に影響する時代です。人材獲得と雇用維持の観点から、人口減少下の人材獲得競争の成否は、SDGs経営の取組姿勢にかかっています。

『顧客』の視点

消費者がSDGsの視点を持って企業を評価する姿勢が徐々に強まっていく中、SDGs経営を通じていかに消費者を惹きつけ、企業ブランディングに繋げていくかが今後の企業経営のカギを握ります。

お見逃しなく!

2020年3月期の有価証券報告書より「記述情報の開示に関する原則(金融庁2019年3月19日)」を踏まえた記述情報の充実が適用されます。非財務情報の積極的な開示が期待される中、SDGs経営の視点を踏まえた経営者の考え方が今後より重視されることとなります。

沖 縄

3.1 ベッセルホテル開発は同社初のリゾートホテル「Lequ(レクー)沖縄北谷スパ&リゾート」を北谷町美浜に開業した。同ホテルは地上8階建ての全229室で、最上階にはカフェ&バーがある。6月には別館となる「レクー沖縄北谷スパ&リゾートプレミア」の開業を予定。

3.6 県は本島中部で感染が相次いだ豚熱(CSF)の拡大防止に向け、国頭村の養豚場で豚へのワクチン接種を開始した。北部と南部から開始し、発生地域の中部に向けて進める。初回接種は本島約24万頭が対象で、土日も含め5月上旬まで作業が続く見通し。

3.10 沖縄都市モノレール株は、JR東日本の交通系ICカード「Suica(スイカ)」の利用を開始した。Suicaの他に、「PASMO(パスモ)」「Kitaca(キタカ)」「manaca(マナカ)」「TOICA(トイカ)」「PiTaPa(ピタパ)」等の交通系ICカードも利用可能となる。

3.17 沖縄県総合事務局によると、18年の県内漁業産出額は215億7,000万円と前年に比べ3%(6億3,500万円)増加し、8年連続増加した。海面漁業は、キハダマグロの平均単価が上昇し、産出額増につながった。海面養殖業では海ブドウなど海藻類とモズクの収穫量が増えた。

3.26 那覇空港の第2滑走路が開業した。全長2,700M、幅60Mとなっており、2本以上の滑走路を有する国内6番目の空港となる。安定的に運用できる年間の離着陸回数は13万5,000回から24万回に増大し、24時間運用が可能となる。

3.30 宮古島市伊良部の下地島の「みやこ下地島空港ターミナル」が開業1年を迎え、初年度の利用客数が12万5,000人となった。運営会社の下地島エアポートマネジメント株(SAMCO)と本施設を所有する三菱地所株は、21年までに年間利用客数30万人を目指している。

全国・海外

3.3 経済産業省によると、自動ブレーキなど先進的な安全機能を備えた「安全運転サポート車(サポカー)」を購入する高齢者を支援する「サポカー補助金」の申請受付を9日に開始する。安全装置の機能や購入する車の種類に応じて、65歳以上に2~10万円を補助する。

3.11 農林水産省によると、輸入小麦の20年4月期(4~9月)の政府売渡価格を主要5銘柄の平均で19年10月期に比べ3.1%引上げ、1トン当たり5万1,420円とすることを決定した。引上げは3期ぶりとなる。

3.18 文部科学省と厚生労働省がまとめた19年度大学等卒業予定者の就職内定状況調査によると、20年2月1日現在の大学生の就職内定率は92.3%(前年同期比0.4%ポイント増)となり、調査開始以降同時期で過去最高となった。

3.24 夏の東京五輪・パラリンピックの開催について、国際オリンピック委員会(IOC)のバッハ会長と安倍総理の電話会談により、新型コロナウイルスの世界的な感染拡大を受け、1年程度延期する方針で一致した。福島県で26日に始まる予定だった国内聖火リレーは中止となった。

3.24 トヨタ自動車株式会社と日本電信電話株式会社(NTT)は、スマートシティビジネスの事業化が可能な長期的かつ継続的な協業関係を構築することを目的に、業務資本提携を締結した。相互に2千億円を出資して株式を持ち合う。

3.27 経済産業省の19年の工場立地動向調査(速報)によると、製造業等の工場立地件数は990件(前年比13.3%減)で、過去5年間で最少の件数となるとともに、工場立地面積は1,248ha(同5.5%減)となった。立地件数が最も多い自治体は静岡県(76件)で、立地面積が最も広がったのは茨城県(150ha)だった。

沖縄県内の主要経済指標

暦年	百貨店 売上高	スーパー 売上高 (既存店)	スーパー 売上高 (全店)	電気製品 卸売額	新車販売 台数	中古自動車 販売台数	公共工事請負額		建築着工床面積	
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	百万円	前年比	千平米	前年比
2017	2.7	1.4	2.1	▲ 1.5	2.1	2.8	351,069	5.1	2,249	7.0
2018	1.9	▲ 0.6	1.7	▲ 4.5	5.9	▲ 0.7	346,669	▲ 1.3	2,293	1.9
2019	▲ 4.8	▲ 0.1	1.4	11.3	▲ 0.7	3.6	326,534	▲ 5.8	-	-
2019 1	1.0	▲ 0.5	1.3	8.5	▲ 2.9	2.8	14,944	▲ 72.6	122	▲ 27.3
2	▲ 2.6	0.0	1.4	11.8	5.6	5.2	27,833	12.8	138	▲ 15.8
3	2.6	0.7	1.9	▲ 2.0	4.6	▲ 1.7	40,417	▲ 25.9	162	17.7
4	5.8	▲ 0.2	0.8	14.9	3.4	5.7	17,044	▲ 24.3	135	5.5
5	0.7	0.6	1.2	▲ 2.9	6.0	▲ 0.1	21,038	30.4	88	▲ 41.4
6	▲ 3.6	1.1	1.7	9.1	▲ 11.3	▲ 3.2	20,741	▲ 18.1	139	▲ 26.6
7	▲ 3.1	▲ 0.1	2.4	23.8	▲ 6.6	17.6	51,900	94.2	248	5.5
8	▲ 10.0	▲ 0.5	1.3	21.5	8.2	▲ 0.9	30,231	▲ 17.8	184	0.6
9	▲ 5.9	8.1	10.2	38.8	12.0	12.6	32,533	▲ 12.5	195	▲ 1.1
10	▲ 17.2	▲ 6.7	▲ 4.9	1.1	▲ 17.7	12.8	26,687	29.8	164	▲ 8.6
11	▲ 11.3	▲ 1.2	0.4	14.3	▲ 5.6	▲ 4.5	20,544	28.2	136	▲ 34.5
12	▲ 11.2	▲ 1.4	0.4	4.8	▲ 4.0	1.1	22,615	94.7	137	▲ 61.2
2020 1	▲ 9.3	▲ 0.7	1.5	1.9	▲ 7.3	0.9	15,144	1.3	85	▲ 30.7
2	▲ 21.3	3.1	4.9	17.7	▲ 0.5	▲ 3.7	14,601	▲ 47.5	-	-
出所	りゅうぎん総合研究所調べ				自販協	中古 自販協	西日本建設業保証 沖縄支店		国土交通省	

注) 百貨店売上高は、2014年9月より調査先が一部変更となった。

注) 新車販売台数の出所は沖縄県自動車販売協会、中古自動車販売台数は沖縄県中古自動車販売協会。

暦年	新設住宅着工戸数		建設 受注額	セメント 出荷数量	生コン 出荷数量	鋼材 売上高	木材 売上高	観光施設 入場者数	ゴルフ場 入場者数	広告 収入
	戸	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比
2017	16,591	2.4	▲ 8.2	11.3	9.5	26.4	1.7	3.6	3.2	0.1
2018	16,803	1.3	10.6	▲ 1.8	▲ 4.2	2.7	10.6	▲ 2.6	▲ 1.2	▲ 2.3
2019	-	-	▲ 12.5	0.3	1.4	4.0	7.2	0.9	▲ 0.2	-
2019 1	1,070	▲ 14.2	28.4	▲ 6.2	1.1	6.7	7.2	1.6	▲ 2.6	▲ 3.9
2	1,093	▲ 32.1	▲ 23.3	▲ 8.2	3.2	9.7	2.5	▲ 2.8	▲ 4.3	▲ 2.3
3	1,340	6.9	220.8	▲ 10.4	0.3	▲ 8.0	9.1	3.1	▲ 6.5	▲ 0.0
4	1,153	▲ 1.5	40.3	▲ 2.4	2.2	3.8	6.8	7.3	▲ 2.3	2.4
5	707	▲ 38.4	32.9	▲ 3.7	▲ 7.2	4.5	11.0	15.2	▲ 2.1	0.1
6	1,374	▲ 20.6	▲ 62.4	▲ 5.3	▲ 11.7	10.2	▲ 0.7	6.2	▲ 7.1	▲ 1.2
7	1,419	▲ 16.0	▲ 59.5	25.7	17.9	22.5	15.9	9.2	10.8	3.3
8	1,683	25.5	▲ 7.9	▲ 1.6	▲ 6.0	6.9	8.3	▲ 3.6	10.4	0.3
9	1,640	10.7	▲ 50.1	8.7	1.7	19.3	34.4	▲ 7.8	▲ 0.8	▲ 11.7
10	1,245	▲ 16.2	▲ 66.7	26.1	22.6	▲ 2.8	4.7	▲ 4.1	8.1	▲ 7.2
11	1,130	▲ 0.8	▲ 63.0	▲ 4.3	0.7	▲ 8.3	1.8	▲ 3.6	1.7	▲ 3.5
12	1,244	▲ 17.5	▲ 74.3	▲ 6.1	▲ 4.8	▲ 8.6	▲ 8.9	▲ 9.6	▲ 1.3	▲ 1.4
2020 1	670	▲ 37.4	▲ 74.0	▲ 6.9	▲ 0.9	▲ 14.0	▲ 0.8	▲ 14.1	3.5	▲ 4.1
2	-	-	P▲ 66.1	▲ 0.7	▲ 1.6	▲ 7.5	▲ 4.3	▲ 24.5	4.4	-
出所	国土交通省		りゅうぎん総合研究所調べ							

注) 建設受注額は、2018年2月より調査先を19社から18社とした。

暦年	入域観光客数		入域観光客数のうち外国客		ホテル稼働率(実数)		ホテル売上高(前年比)		鉱工業生産指数(季調値)		
	千人	前年比	千人	前年比	市内	リゾート	市内	リゾート	2015年=100	前年比	
2017	9,396.2	9.1	2,542.2	22.1	83.3	74.3	0.7	1.1	92.4	5.5	
2018	9,847.7	4.8	2,903.8	14.2	81.2	71.9	▲ 0.3	▲ 2.3	90.0	▲ 2.6	
2019	10,163.9	3.2	2,930.0	0.9	81.4	69.7	▲ 1.0	▲ 3.0	87.1	▲ 3.2	
2019 1	753.5	7.0	229.8	18.2	82.1	61.2	5.1	▲ 4.8	88.2	2.4	
2	772.2	8.5	240.1	23.3	90.2	72.0	0.2	▲ 4.2	91.1	▲ 1.5	
3	884.0	5.6	226.6	7.8	84.2	71.0	▲ 1.8	▲ 4.3	90.7	▲ 3.8	
4	851.4	2.2	250.3	▲ 9.6	83.5	75.2	7.7	8.7	86.1	▲ 3.1	
5	834.9	0.5	268.4	▲ 15.1	78.3	69.8	9.7	9.6	89.9	▲ 5.1	
6	868.2	7.2	298.4	8.5	81.7	71.7	3.2	▲ 3.1	90.1	▲ 7.2	
7	963.3	8.8	302.8	4.1	81.0	75.1	▲ 1.0	▲ 0.4	91.7	8.2	
8	1,021.2	▲ 1.9	282.9	▲ 5.7	81.6	77.2	▲ 1.2	▲ 6.2	85.6	▲ 9.0	
9	809.3	1.0	218.7	▲ 5.1	79.2	69.0	▲ 15.9	▲ 12.1	85.8	▲ 3.7	
10	851.3	0.2	230.5	▲ 6.5	77.9	71.5	▲ 8.2	▲ 6.0	85.6	1.2	
11	799.2	0.5	199.1	4.2	79.6	66.7	0.7	▲ 3.2	80.1	▲ 5.8	
12	755.1	1.0	182.4	2.9	76.8	56.4	▲ 8.0	▲ 6.4	76.9	▲ 8.1	
2020 1	727.8	▲ 3.4	193.5	▲ 15.8	80.5	61.3	▲ 4.5	▲ 0.4	83.9	▲ 5.7	
2	590.9	▲ 23.5	61.0	▲ 74.6	P77.3	62.6	P▲16.7	▲ 13.9	-	-	
出所	県文化観光スポーツ部 観光政策課				りゅうぎん総合研究所調べ			県企画部統計課			

注) ホテルは、2019年8月より調査先が25ホテルから28ホテルとなった。

注) 2012年5月より外国客の入域観光客数を掲載した。

注) 鉱工業生産指数の暦年値、前年比は原指数の増減率。 2019年4月より2015年=100に改定された。

暦年	企業倒産件数	負債総額		消費者物価指数	失業率(季調値)	就業者数	有効求人倍率(季調値)	新規求人数(県内)	通関輸出	通関輸入
	件	百万円	前年比	前年比	%	前年比	倍	前年比	百万円	百万円
2017	51	6,223	20.6	0.5	3.8	1.8	1.11	6.6	32,347	194,709
2018	44	12,416	99.5	0.9	3.4	2.3	1.17	2.1	29,105	175,054
2019	50	5,714	▲ 54.0	0.4	2.7	2.7	1.19	2.8	30,908	148,516
2019 1	4	560	▲ 9.7	0.4	2.8	4.5	1.22	1.4	982	23,937
2	4	708	93.4	0.2	2.2	4.6	1.21	6.3	7,567	7,412
3	3	110	▲ 80.9	0.6	3.0	0.7	1.19	▲ 1.8	1,233	9,343
4	5	832	▲ 43.3	1.1	2.5	▲ 0.8	1.18	▲ 0.4	2,377	15,763
5	7	1,042	200.3	0.8	2.5	2.1	1.18	11.2	1,095	9,867
6	5	163	▲ 87.6	0.8	2.7	3.5	1.19	2.6	2,819	8,539
7	4	190	▲ 96.7	0.6	2.9	4.9	1.19	2.7	984	12,990
8	0	0	▲ 100.0	0.4	3.0	3.1	1.20	▲ 1.2	1,000	8,740
9	9	1,045	152.4	0.4	3.0	4.9	1.19	7.1	1,120	7,686
10	3	86	▲ 85.8	▲ 0.4	2.6	4.6	1.20	6.9	9,059	12,962
11	3	660	1,078.6	▲ 0.2	2.5	▲ 0.1	1.20	2.4	1,167	9,406
12	3	318	3,080.0	0.1	2.9	0.8	1.19	▲ 3.1	1,505	21,871
2020 1	1	30	▲ 94.6	0.0	3.4	1.5	1.11	▲ 15.8	927	13,567
2	4	530	▲ 25.1	0.1	3.2	1.5	1.11	▲ 0.6	3,199	8,379
出所	東京商工リサーチ沖縄支店			県企画部統計課		沖縄労働局		沖縄地区税関		

注) 消費者物価指数は、2016年7月より2015年=100に改定された。

注) 失業率と有効求人倍率は、2019年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

沖縄県内の金融統計

年度	銀行券発行額	銀行券還収額	銀行券増減 (▲還収超)	貸出金利 (地銀3行)	手形交換高(金額は億円)				不渡実数 (金額)	不渡発生率
	億円	億円	億円	%	千枚	前年比	金額	前年比	百万円	%
2017FY	2,561	4,288	▲ 1,728	1.559	211	▲ 7.9	3,677	▲ 2.4	82	0.022
2018FY	2,511	4,092	▲ 1,582	1.506	201	▲ 4.7	3,599	▲ 2.1	24	0.007
2019FY	-	-	-	1.465	-	-	-	-	-	-
2019 1	110	622	▲ 512	1.505	17	▲ 3.1	310	0.0	0	0.000
2	158	253	▲ 94	1.501	16	▲ 2.5	267	▲ 6.9	0	0.000
3	189	304	▲ 115	1.483	15	▲ 11.3	238	▲ 13.6	0	0.000
4	482	157	325	1.490	15	▲ 6.4	335	0.8	0	0.000
5	101	728	▲ 626	1.484	18	▲ 12.3	356	▲ 3.8	0	0.000
6	169	288	▲ 119	1.479	15	▲ 8.1	227	▲ 13.1	0	0.000
7	195	385	▲ 189	1.476	18	▲ 4.5	341	▲ 8.8	0	0.000
8	187	360	▲ 172	1.474	15	▲ 17.1	242	▲ 27.7	0	0.000
9	176	353	▲ 176	1.475	17	18.7	297	14.5	0	0.000
10	233	374	▲ 141	1.472	16	▲ 16.2	265	▲ 18.3	0	0.000
11	148	308	▲ 159	1.471	14	▲ 15.5	210	▲ 24.2	0	0.000
12	540	134	405	1.465	16	7.0	288	14.3	0	0.000
2020 1	89	551	▲ 461	1.465	16	▲ 9.7	291	▲ 6.1	2	0.007
2	-	-	-	-	14	▲ 14.4	215	▲ 19.5	0	0.000
出所	日本銀行那覇支店				那覇手形交換所					

注) 銀行券増減は、端数調整により一致しない場合がある。

注) 貸出金利は、暦年ベース。

注) 不渡発生率は、不渡実数(金額) ÷ 手形交換高(金額) × 100

年度	地銀3行預金量 (信託勘定含む未残)		地銀3行融資量 (信託勘定含む未残)		県内金融機関 の預貯金残高 (郵便貯金は含まない)		沖縄振興開発 金融公庫融資量 (未残)		沖縄県信用保証協会 債務残高	
	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比
2017FY	47,488	4.1	36,762	6.0	47,533	5.1	8,491	3.6	1,173	▲ 2.3
2018FY	48,679	2.5	38,613	5.0	49,141	3.4	8,587	1.1	1,202	2.5
2019FY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2019 1	47,709	2.5	37,605	5.2	48,010	3.1	8,465	2.4	1,192	3.1
2	47,964	2.5	37,838	5.2	48,208	2.9	8,465	1.7	1,189	2.1
3	48,679	2.5	38,613	5.0	49,141	3.4	8,587	1.1	1,202	2.5
4	49,305	2.2	38,003	5.0	49,675	2.8	8,555	1.2	1,174	2.5
5	49,282	2.7	38,172	4.7	49,659	3.3	8,509	1.0	1,157	1.7
6	50,001	3.8	38,247	4.6	50,382	4.2	8,458	0.6	1,158	1.4
7	49,642	3.2	38,297	4.1	50,036	3.7	8,447	0.7	1,160	0.4
8	50,053	4.2	38,366	4.0	50,456	4.6	8,454	1.0	1,161	▲ 1.0
9	49,956	2.9	38,532	3.5	50,331	3.2	8,395	0.6	1,169	▲ 1.2
10	49,718	3.7	38,488	3.6	50,132	4.0	8,375	0.7	1,175	▲ 0.5
11	50,239	3.9	38,556	3.3	50,634	4.2	8,363	0.4	1,173	▲ 1.6
12	50,092	3.9	38,758	3.3	50,492	4.2	8,462	0.1	1,181	▲ 1.4
2020 1	49,516	3.8	38,818	3.2	49,939	4.0	8,460	▲ 0.1	1,182	▲ 0.9
2	49,804	3.8	38,935	2.9	-	-	8,450	▲ 0.2	-	-
出所	沖縄県銀行協会				日本銀行本店		沖縄振興開発金融公庫		沖縄県信用保証協会	

注) 県内金融機関の預金残高は、19年2月分より日本銀行(本店)ホームページ上で公表している県内預金合計に遡及改訂した。

りゅうぎん ポイントサービス



ポイント数に応じてサービスいろいろ！

とくとく特典

特典1

ATM時間外
手数料が **無料!**
(当行ATM利用時のみ)

特典2

当行本支店間の
振込手数料が **無料!**
(キャッシュカード使用時のみ)

特典3

スーパー定期の
金利を**上乘せ!**
(※店頭表示金利+0.05%)

ポイントサービスとは!

日頃お世話になっているお客様に対し、毎月のお取引内容をポイント化し、その合計ポイントに応じて手数料割引または金利優遇等の特典が受けられるサービスのことをいいます。

シルバーコース **50point**以上

ゴールドコース **100point**以上

エクセレントコース **200point**以上

ポイントサービスのお申込みがまだの方は、店頭
のポイントサービス申込み用紙にご記入のうえ、
窓口または郵便にてお申込み下さい。



※商品についての詳しいお問い合わせは、りゅうぎん窓口かフリーコールまで。



0120-19-8689

琉球銀行 ポイントサービス

検索

<http://www.ryugin.co.jp/>

特集レポートバックナンバー

■平成30年

- 5月 (No.583) 特集 2017年度の沖縄県経済の動向
- 6月 (No.584) 経営トップに聞く 株式会社沖縄ヤマハ
特別寄稿 沖縄県におけるインバウンド消費を取り巻く動向について
特集 沖縄県の主要経済指標
- 7月 (No.585) 経営トップに聞く 株式会社琉球住樂
An Entrepreneur 株式会社イメイト
- 8月 (No.586) 経営トップに聞く 株式会社沖縄ソフトウェアセンター
特集1 リーマンショック後の県内ホテル稼働状況
特集2 沖縄県内における2018年プロ野球
春季キャンプの経済効果
- 9月 (No.587) 経営トップに聞く 平安株式会社
特別寄稿 インバウンド消費と沖縄貨物ハブよりの輸出について
- 10月 (No.588) 経営トップに聞く 株式会社日進商会
An Entrepreneur 城紅型染工房
- 11月 (No.589) 経営トップに聞く 有限会社アグロオーガジャパン
An Entrepreneur 沖縄子エル株式会社
- 12月 (No.590) 経営トップに聞く 沖縄ガス株式会社

■平成31年

- 1月 (No.591) 経営トップに聞く マエダ電気工事株式会社
特集1 ハワイの観光と沖縄
特集2 沖縄県経済2018年の回顧と2019年の展望
- 2月 (No.592) 経営トップに聞く 福山グループ
- 3月 (No.593) 経営トップに聞く 照屋電気工事株式会社
An Entrepreneur 農業生産法人有限会社白川ファーム
特集 沖縄県内宿泊施設の需給動向
- 4月 (No.594) 経営トップに聞く エイアンドダブリュ沖縄株式会社
An Entrepreneur ソーエイドー株式会社
特集 欧・米・豪・露からの外国人観光客の誘致について

■令和元年

- 5月 (No.595) 経営トップに聞く 有限会社インターリンク沖縄
An Entrepreneur そうざいの店 仲尾次
特別寄稿 第2滑走路完成後の那覇空港について
特集 2018年度の沖縄県経済の動向
- 6月 (No.596) 経営トップに聞く 下地島エアポートマネジメント株式会社
An Entrepreneur 株式会社オムニバスワンダーラボ
講演録 沖縄県の未来を考えるシンポジウム
- 7月 (No.597) 経営トップに聞く 株式会社はやて
An Entrepreneur 株式会社蟹蔵
特別寄稿 アジアにおけるコールドチェーンの発達と沖縄
特集1 沖縄県内のレンタカー業界の動向について
特集2 沖縄県の主要経済指標
- 8月 (No.598) 経営トップに聞く 株式会社ビザライ
An Entrepreneur 株式会社アミューズメントドリーム
- 9月 (No.599) 経営トップに聞く 沖縄特産販売株式会社
- 10月 (No.600) 経営トップに聞く 株式会社ジャココン西日本
特集 沖縄県内における2019年プロ野球
春季キャンプの経済効果
- 11月 (No.601) 経営トップに聞く 株式会社okicom
- 12月 (No.602) 経営トップに聞く 米島酒造株式会社

■令和2年

- 1月 (No.603) 経営トップに聞く 株式会社ポイントビュール
An Entrepreneur 合資会社越来造船
特集1 沖縄県内のオーバーツーリズムの現状および課題
特集2 沖縄県経済2019年の回顧と2020年の展望
- 2月 (No.604) 経営トップに聞く 有限会社MIZUHO
- 3月 (No.605) 経営トップに聞く 平安座総合開発株式会社
An Entrepreneur 合資会社 導プランニング

バックオフィスから働き方改革はじめませんか？

あなたの会社は大丈夫ですか。

バックオフィスは利益に直結する業務がないため、後回しにされがちです。そのため、いまだにタイムレコーダーのデータ集計や給与計算を手で行っていたり、年末には従業員に年末調整の用紙を配付したりと負担が大きいです。



バックオフィスのIT化ができるシステムを多数取り扱いしています。

勤怠管理	給与計算	人事・労務	販売管理	会計	その他
 勤業奉行10	 給与奉行10	 人事奉行10	 商奉行10	 勤定奉行10	お客様の要望・予算に合わせてご提案させていただきます。 お気軽にご相談ください

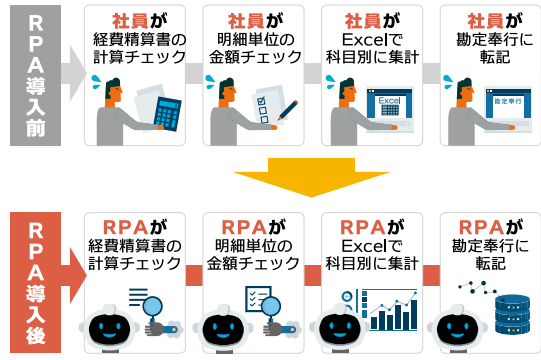
RPA（ロボット）による自動化で業務効率化が加速します。

RPAとは

「Robotic Process Automation」の略語で、PC上で行われる業務プロセスを人に代わり自動化する技術です。

RPAでできること

- ✓ システム上のデータ登録、転記
- ✓ メールの送信及び自動応答
- ✓ WEBからの情報収集
- ✓ 夜間・休日の作業



RPA導入のメリットと効果

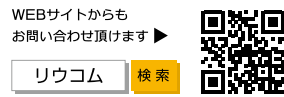
- 1 人件費を削減できる
- 2 ミスを防止できる
- 3 24時間稼働させられる
- 4 単純作業が減少し、付加価値の高い業務に集中できる

システムやRPA導入でバックオフィスの業務効率化が実現できます。

お客様のニーズに合わせた提案をはじめとし、導入からその後の運用までしっかりサポートいたします！
お気軽にお問い合わせください。



お問い合わせはこちらから
システムソリューション部
☎ 098-868-4204
平日9時～17時受付



●沖縄県那覇市久茂地1-7-1 琉球リース総合ビル11階 ●編集責任者／真壁 正 ●発行日／2020年4月1日 ●印刷／沖縄高速印刷(株)

りゅうざき調査 No.606 令和2年4月5日発行

発行所：株式会社りゅうざき総合研究所
〒900-0025 那覇市壺川1丁目1番地9
りゅうざき健保会館3階
TEL 835-4650 FAX 833-3732
印刷：沖縄高速印刷株式会社

